

واكسب نفسك !

Say NO and save Your Self !



العنوان : 11 شارع د/محمد رأفت – محطة الرمل – الإسكندرية

تليفون وفاكس : 00203 4838326

للاستعلام والمبيعات : 01001634294 002

URL: www.daralbraa.com
Email: info@daralbraa.com

دكتور مهندس استشاري

حسين محمد جمعة



الناشر:	دار البراء لنشر وتوزيع الكتب العلمية
رئيس مجلس الإدارة:	إبراهيم محمد إبراهيم زبير
اسم الكتاب:	قل لا واكسب نفسك
المؤلف:	حسين محمد جمعة
رقم الإيداع:	2014 / 11400
الترقيم الدولي:	978-977-723-022-3
المقاس:	24 x 14.8
عدد الصفحات:	144
العنوان:	11 شارع د/محمد رأفت – محطة الرمل – الإسكندرية
تليفون وفاكس:	(+2)(03) 4838326
للاستعلام والمبيعات:	(+2) 01001634294
البريد الالكتروني:	info@daralbraa.com
الموقع:	WWW.DarAlbraa.com

مقدمة

قبل أن تقرأ هذا الكتاب أريد أن أسألك سؤالاً أيا كان عمرك: كم مرة قلت فيها لا.. وكم مرة قلت نعم.. وماهي النتائج التي حققتها، أو المكاسب التي اكتسبتها بقولك لا.. أو بقولك نعم؟

لقد تعلمت في حياتي العملية – والعلمية– التي قاربت 40 عامًا ألا أتخذ قرارًا وقتيًا بنعم أو بـ لا، لأن أي قرار سريع ستكون له عواقب وخيمة.

وبالعودة إلى السؤال السابق عن عدد المرات التي قلت فيها نعم أو (موافق) أو (O.K) فإني متأكد أن 80٪ من هذه المرات قد حققت نتائج غير جيدة أو غير مفيدة في حياتك.. أما عن عدد المرات التي قلت فيها لا فإني متأكد أن 80٪ من هذه المرات قد أفاد حياتك الشخصية والعملية والوظيفية. ولكن من خبراتي الطويلة في الحياة فإني أيقنت أن قول لا يحتاج إلى شخصية قوية وإلى ثقة عالية في النفس وإلى القدرة على الحوار والإقناع والقدرة على التفكير وعدم التسرع وعدم الاستعجال..

حتى أن رجال البيع والتسويق يحاولون أن ينتزعوا منك كلمة نعم أو (موافق) أو (O.K) بصورة ملحة ومغرية.. ويوهموك أن العرض سينتهي خلال ساعات، حتى يجبروك على قول نعم أو موافق أو O.K.. تحت

ضغط المغريات أو أن الفرصة لن تأتي ثانية أبدًا.. ولأنهم يعلمون أنك لو فكرت كثيراً أو درست احتياجاتك بدقة.. أو درست المنافسات في السوق فلن يكون ذلك في صالحهم.. ولهذا فهم يصرون ويلحون ويتفننون في انتزاع كلمة نعم.. أو موافق أو O.K.. وهم (طبعًا) يكرهون كلمة **لا** لأنها تعني بالنسبة لهم عدم الإنجاز.. أو عدم البيع.. وإذا قلت نعم فقد التزمت، ولن يكون هذا الالتزام بالكلام.. ولكن تدفع عربونًا أو(Down payment) أو بالتوقيع على عقد.. وإذا فكرت بعد ذلك ووجدت نفسك خسرت أو خُدعت، أو أنك غير محتاج هذه السلعة أو الخدمة وأردت التراجع فلن أقول لك مدى الخسارة الرهيبة التي ستتعرض لها.. معني ذلك أن كلمة **لا** في البداية كانت ستبعدك عن هذه التبعيات والمشاكل.

وحتى تستطيع أن تقول **لا** يجب أن تتدرب عليها.. فأنا شخصيًا ألجأ إلى طريقة جميلة لقول **لا**.. لإعطاء نفسي فرصة في التفكير.

هذا التسرع في القرار الذي ذكرناه فيما يتعلق بشراء سلعة أو الاستفادة من خدمة أيًا كان نوعها.. وقد رأيت تبعيات قول نعم أو موافق أو O.K.. فما بالك لو حدث ذلك في حياتك العملية سواء في العمل أو الزواج أو حياتك الخاصة أو حياتك العائلية أو في أوجه الحياة الأخرى العملية أو العلمية أو الحياتية.

أنا (شخصيًا) تعلمت من الأمريكان.. ألا أتخذ قرارًا لا بنعم ولا بـ لا.. وأدعو الذي أمامي ــ بشياكة ــ أن يعطيني فرصة للتفكير لاتخاذ القرار.. أو مشاورة مستشاري القانوني أو المحاسبي في الأمور المتعلقة بالأعمال التجارية أو الصفقات.. أما في الأمور الخاصة فإني أفكر مرة ومرتين وثلاثة.. وليس هذا نوعًا من التردد.. أو عدم القدرة على اتخاذ القرار.. ولكن القرار السليم هو الذي يؤخذ بعد تفكير عميق واستشارة ذوي الخبرة والدراسة المتعمقة..

والأمور الهامة التي أذكرها دائمًا في محاضراتي وندواتي.. أنه في بعض الأمور غير المنطقية (Un Logic) يجب أن نقول لا فوراً دون تفكير ودون انتظار.... لا و1000 لا.... مثال ذلك أن تعرض عليك سيارة مرسيدس حديثة ومعروضة بـ 100 ألف جنيه.. فهذه السيارة بها شيء غير طبيعي. إما مسروقة.. أو أن الشاسية (بنمر مضروبة). أو الموتور به عيوب خطيرة.. فغير منطقي أن تكون سيارة ثمنها يفوق المليون وتباع بـ 10٪ من ثمنها.. هل هذا منطقي؟.. إذن هناك شيء ما غير طبيعي.. الأدهى من ذلك أن مغريات السعر.. قد تجرك إلى مسائلات قانونية.. ومشاكل قضائية واتهامات تفوق ثمن مئات من السيارات.

والشيء نفسه يحدث عندما تعرض عليك شقة في الأدوار الأخيرة في عقار في منطقة حيوية وذات مميزات متعددة وهذه الشقة 200م^2

(مثلاً) معروضة بـ 150 ألف جنيه ومثيلاتها في نفس المنطقة تباع بـ 600 ألف جنيه.. ستجد أن هذه الشقة في أدوار مخالفة وصادر لها قرارات إزالة.. أو أن العقار بصفة عامة به عيوب إنشائية خطيرة.. وصادر له قرارات تنكيس.. أو هذا العقار متجاوز في خطوط التنظيم.. وهكذا.

إذن قل **لا**.. واكسب نفسك.. وهذا ما دعاني أن أؤلف هذا الكتاب الهام.. وهو كتاب غير مترجم.. يعيش واقعنا ومشاكلنا.. وطباعنا.. وسلوكياتنا.. وسيكولوجياتنا.. فقل نعم.. وأطلع عليه بدقة.. وأدعوك أن تقرأه عدة مرات فهو سيساعدك على اتخاذ القرار السليم.. في الوقت المناسب وبالقوة والجرأة المطلوبة.. دون حرج.. ودون تراخٍ.. فإن قول **لا** في الوقت المناسب، وبعد التفكير العميق، سيجعلك تكسب نفسك.. التي هي أغلي شيء عندك.. ويحضرني هنا القول المشهور.. "ماذا تستفيد إذا كسبت العالم.. وخسرت نفسك" وأنا أقول.. قل **لا**، واكسب نفسك.

دكتور مهندس استشاري

حسين محمد جمعة

إهــــداء

- ❖ إلى من يستطيع أن يقول **لا** في الوقت المناسب.
- ❖ إلى من لديه الجرأة والقدرة والفطنة على اتخاذ القرار السليم في الوقت الحرج.
- ❖ إلى من يقول **لا**.. ويكسب نفسه.
- ❖ أو يقول نعم بعد التفكير العميق والاستشارة المخلصة من ذوي الخبرة والثقة والعلم.
- ❖ إلى من يريد أن يحمي نفسه من الأهواء وسرعة القرارات العشوائية والفرص الوهمية.
- ❖ إلى من يقول **لا** في الوقت المناسب.. وبالقوة المطلوبة.

من مفكرتي

لا تحزن لأن رزقك محدد مقترن بالسعي.. وأجلك محدد..

لا حيلة في الرزق ولا شفاعة الموت.

لا تقول إنك ستفعل كذا وكذا وقدم المشيئة.

لا تقلق مهما كانت الأمور فالقلق قاتل قاتل قاتل.

لا تعبر الجسر قبل أن تصل إليه.. ركـز في الطريـق الـذي أنـت فيه وعندما تصل للجسر فكر في عبوره.

لا تغضب وقد أوصى بها الرسول أصحابه مرارًا وتكرارًا.

لا تفرح بشدة.

لا تحزن بشدة.

لا تفرح بما أتاك.

لا تحزن على ما فاتك فعسى أن تكره شيئا وهو خيرٌ لك وعسى أن تحب شيئا ويكون فيه هلاكك.

لا تصادق الخبيث.

لا تصادق البخيل.

- لا تصادق المنافق.
- لا تصادق (الملاوع).
- لا تصادق المجادل.
- لا تصادق الحقود.
- لا تصادق اللئيم.
- لا تصادق ناكر الجميل.
- لا تصادق غير البار بوالديه.
- لا تصادق البعيد عن الله.
- لا تصادق ضعيف الشخصية.
- لا تصادق صديق السوء فتندم.
- لا تكن لينا فتعصر.
- لا تكن صلبًا فتنكسر.
- لا تكن ديوثا (الرجل الذي لا يغار).
- لا تتعدى حدودك.
- لا تكلف نفسك أكثر من طاقتها.

- لا تتعد إمكانياتك.
- لا تنظر إلى من هو أعلى منك إلا في الدين.
- لا تجعل الوقت يضيع هباءًا منثورًا.
- لا تهمل في صحتك، فهي أمانة من واهبها.
- لا تنبهر فليس كل ما يلمع ذهباً.
- لا تعطِ اهتماماً لشيء أكثر من حجمه.
- لا تمزح.. فكثرة المزاح تضيع الهيبة.
- لا تتسرع.. تمهل.. فكر.. قرر.. بهدوء.
- لا تقل (نعم)، إلا إذا كانت تفيدك.
- لا تتعجل في الرزق.. فرزقك آتيك لامحالة .
- لا تلعن الظلام.. أضئ شمعة.
- لا تلعن النظام.. اقترح.. وأبد رأيك.
- لا تَنُم (من النميمة).
- لا تحسد.
- لا تجعل الدنيا أكبر همك.

- لا تخاف إلا الله ،لأن من خاف الله خاف منه كل شيء ومن لم يخاف الله خاف من كل شيء.
- لا تعمل الخير.. إلا في أهل الخير.
- لا تدع فرصة للتذكر والاستغفار إلا واستغللتها.

كلمات

- إن أحلي كلمة لا.. هي التي تتخذها لترضي ربك.
- إن أحلي كلمة نعم هي التي نتخذها لفعل الخير للعباد ولـرب العباد.
- صادق نفسك.. ونقِ عقلك.. وطور تفكيرك..

وتعلم أن تقول لا بقوة.. تكسب نفسك التي هي رأسمالك.

(1) مرادفات كلمة لا

إن كلمة لا لها مرادفات كثيرة وجميلة.. منها "غير موافق".. "غير مقتنع".. "غير مجدية لي".. "غير واقعية".. "غير منطقية".. "في غير احتياج لذلك".. "لايلزمني هذا الشيء"..

ولكن حذارِ من التسويف في اتخاذ القرار بـ لا، فلن تنجو من المطاردة والإلحاح.. والصداع.. مثال ذلك.. أن يحدث لك الإحراج.. وتكون أنت غير مقتنع بالموضوع.. فبدل أن تقول لا.. تقول دعني أفكر.. أو اعطني فرصة لمراجعة ذوي الخبرة.. أو تقول سأرد عليك خلال 24 ساعة.. كل هذا خطأ.

الأمر ينحصر في نقطتين: النقطة الأولى أن الموضوع المعروض عليك غير مناسب نهائياً.. وغير مقنع.. وغير منطقي.. أطلق كلمة لا بقوة المدفع.. ولا تتراخ ولا تسوف.. ولن يحدث ذلك إلا من ذوي النفسية القوية والشخصية الجادة الملتزمة.. النقطة الثانية يكون الموضوع فيها إما مناسبا أو غير مناسب.. وتحتاج إلى التفكير والاستشارة فاعطِ لنفسك الفرصة الكافية ولاتتعرض للضغوط أو المغريات أو الميزات الوقتية.. بمعني أنه معروض عليك تليفزيون ذا اسم جديد وماركة جديدة (41 بوصة) بمبلغ 2000 جنيه.. ومثيله في الماركات العالمية أو المحلية المعروفة التي أشاد بها

المستخدمين يكون بمبلغ 4000 جنيه.. وصاحب العرض لايريد أن يعطيك فرصة للتفكير أو الاستشارة أو السؤال.. أو التأكد.. ويريد أن ينتزع منك قرار الموافقة على الشراء فوراً وبعربون أو Down Payment فماذا تفعل في هذه الحالة؟؟ قل **لا** واكسب نفسك.

أما إذا عرض عليك التليفزيون ذا الماركة المشهورة والمحدد له سعر 4000 جنيه.. ولكن معروض عليك بـ 3500 جنيه.. وبالكرتونة.. فماذا تفعل؟. قل **لا** أيضاً واكسب نفسك لأن الموضوع غير طبيعي.. أما أن يكون هذا التليفزيون مسروقاً أو مغشوشًا أو مقلدًا.. ولن أوفر 500 جنيه وأعرض نفسي للمساءلة أو لتلف التليفزيون.

ولكن متى أقول نعم أو موافق أو O.K في مثل الحالات السابقة.. يكون ذلك عندما تذهب لسوبر ماركت كبير ومشهور ووجدت التليفزيون المحدد بسعر 4000 جنيه.. ولكنه معروض بـ 3500 جنيه أيضًا.. لكن بالضمان والفاتورة هنا تقول: نعم وتكسب فرقًا ،بشرط أن تكون في احتياج له حتى لا تدخل في موضوع آخر وهو نهم أو مرض الرغبة في الشراء والتسوق دون خطة.

كل هذه الأمور –يا عزيزي– اعتبرها تمرينًا لك وخسارتها بسيطة ولكن أريد أن أدربك على الأمور الكبيرة.. الأمور الحياتية.. الغلطة فيها بضياع مستقبل، أو خسارة ليس لها حدود سواء خسارة مادية أو نفسية أو معنوية.

لقد صدمت الأسبوع الماضي عندما علمت أن أحد المسئولين الكبار في أحد المناصب القضائية الكبرى قدم استقالته لضبطه متلبسًا برشوة لإنهاء موافقات معينة.. إنه لم يستطع أن يقول لا.. لرفقاء السوء.. ولمغريات المادة. إن مئات الآلاف من البشر يتمنون منصبه ووضعه الاجتماعي.. ومرتبه و(الأبهة) و(المنجهة).. وكان يتباهى به أبناؤه.. وزوجته وأقاربه وبعد فترة وجيزة كان المفروض أنه سيكون رئيساً لجهة عمله منصب يضاهي أعلى المناصب في الدولة.. ولكن عدم قدرته على قول لا من الصغر.. أطاح به وبأحلامه وبمكانه وبوضعه و(بالأبهة") و(البرستيج). ناهيك إن أولاده لم يستطيعوا أن يواجهوا زملاءهم أو مدرسيهم.. أو حتى بواب العمارة التي يسكنون، بها وأعتقد أنهم سيتركون السكن.. ويذهبون إلى بعيد حيث لا يعرفهم أحد.. فمن الأبهة.. إلى (البهدلة). بسبب ماذا بسبب عدم القدرة على قول لا لا لا و1000 لا .إن ليلة في ليمان طرة (السجن)لا تساوي الدنيا وما فيها..

إن حل مشكلة الطمع والجشع يكون بكلمة لا.

إن حفظ كرامة الإنسان يكون بكلمة لا.

إن مخافة الله والنفس تكون بكلمة لا.

إن التجاوب مع الشيطان والأهواء والجشع يبدأ بكلمة نعم غير المدروسة أو غير المحسوبة.

(2) لم يقل لا وتألم 100 مرة

هذه قصة طريفة حدثت لأحد أصدقائي المقربين.. حيث ذهبنا على وسط البلد في عطلة نهاية الأسبوع.. وأراد أن يشتري حذاءًا صيفيًا من أحد المحلات المشهورة.. وأعجبه (موديل) معينا، من إنتاج مصانع هذه المحلات وطلب من البائع أن يعطيه قياس 43.. فبحث البائع فلم يجد سوى مقاس 42.. وعندما أعترض صديقي قال له البائع: تفضل وجربه أو (قيسه) حيث أن (فورمته) كبيرة فيمكن استعمال 42 بدلاً من 43.. وكان البائع ذو تكتيك بيعي رائع.. فقاس صديقي هذا الحذاء.. فأحس أنه (ماسك) على قدمه.. وهنا بادره البائع بالقول: أنه مع الاستعمال سيتسع ويكون مناسبًا.. وهنا رضخ صديقي لضغط البائع وأخذ الحذاء.. وأخذ يستعمله ويتألم منه دون جدوى وفي كل مرة يلبس الحذاء يتألم.. ويلعن اللحظة التي اشترى فيها هذا الحذاء.. وأخذ يلوم نفسه على أنه لم يقل **لا**.. فأخذت أداعب صديقي بعد فترة وقلت له: كم مرة لبست هذا الحذاء وكم مرة لعنت وتألمت فقال لي أكثر من 100 مرة.

(3) قول لا وإدارة الوقت

إن فن إدارة الوقت.، أو فن عدم تضييع الوقت يعتمد كثيرًا على قول **لا** وذلك لأن معظمنا في عالمنا الشرقي يجامل بقول نعم.. ويخجل من قول **لا**.. وما أكثر الطلبات المجانية والمجاملات التي تضيع الوقت دون فائدة تعود على الإنسان اللهم إلا الواجبات التي لايمكن التقصير فيها وكلنا يعرفها جيداً.. لكن المشكلة في الأمور التافهة.. والمجاملات التي تضيع الوقت.. خاصة مع الأصدقاء أو الأقارب أو زملاء العمل.. لم يقتصر الأمر على هذا الحد.. بل قد تجد نفسك تجامل وتضيع وقتك ، وفي النهاية تقع في مشكلة أنت في غنى عنها.. وكان الأجدر بك أن تحافظ على نفسك.. وعلي وقتك.. بقول **لا** بشياكة وبدون أن تُحمل نفسك أعباءاً أنت في غني عنها.

والأدهي من ذلك أنه عندما يطلب منك أحدُ وعداً معيناً أو طلباً خاصاً.. وتجيبه بالإيجاب على هذا الوعد.. يصبح هذا الوعد عبئًا عليك.. والتزامًا منك.. كأنك مدين له بشيء.. حتى أنه قد يلومك بسبب وعدك هذا، إذا لم تنفذه، كأنك حررت له شيكًا أو ايصال أمانة بهذا الوعد.

وقد تجد نفسك في لحظات مكتظًا بالالتزامات والارتباطات والوعود. والمطاردات، من أولئك الذين وعدتهم.. ويلومونك إذا قصرت أو قد تعوضهم عن عدم وفائك بوعدك أو التزامك لهم.. حتى أن بعضهم قد يطلب عقد (جلسة عرب) كما يقولون ليلوموك وينهروك، لأنك أطلقت كلمة نعم ووعدتهم.. وقد رتبوا حياتهم على هذا الوعد؟. وتسبب ذلك في خسائر فادحة لهم! ! والمفاجأة الجميلة أنهم قد يقولون لك لو قلت **لا** لاسترحنا وتصرفنا بمعرفتنا.. إذن قل: **لا** و**لا** تتردد.. قل **لا** واكسب نفسك.

والحكماء يقولون إن الكلمة أو الوعد أو الـ نعم إذا خرجت من فمك.. أصبحت إلزامًا عليك كأنها (شيك) أو كمبيالة أو إيصال أمانة.. وباختصار فإن قدرتك على قول **لا**.. ستجعل حياتك سعيدة.. ووقتك ملكك.. لأن الوقت لايقدر بالمال.. وأنت بقول **لا** تستطيع أن تقود سفينتك براحة وبمتسع من الوقت الذي هو حياتك.. وتستطيع أن تتحرك بثقة وحكمة.. ولن تشعر بإحساس الذنب والخوف.. وتكسب نفسك.. وتكسب احترام الغير.. ولا يكلف الله نفسًا إلا وسعها. ولك أن تتصور أنك إذا وعدت وأخلفت.. دخلت في طائفة المنافقين.. لأن من صفاتهم خلف الوعد.. وإطلاق الوعود بلا حدود وعدم التنفيذ والوفاء بهذه الوعود.

إن قول لا دون الشعور بالذنب.. تستطيع به أن تحل مشاكلك وتوفر من الوقت مالاتستطيع أعلى التكنولوجيا توفيره. ومع ازدياد متاعب الحياة وازدحامها.. وامتلاء جدول الأعمال الهامة.. والالتزامات الضرورية الإنسانية.. مثل صلة الرحم أو زيارات المرضى أو الواجبات الأساسية الأخري التي لا تستطيع أن تقول لا فيها.. بعد ذلك كله أصبح لزاماً عليك أن تقول لا لمن لم يستحق أن تقول له نعم.. أو تقول لا عندما لا يكون ضروريًا أن تقول نعم.. هذا مردوده أن تجد الوقت لأمور حياتك الأساسية.. لعملك.. لثقافتك.. لأولادك.. لأهلك.. ولأمورك الهامة الأخرى.. وخلاصة هذا الكلام أن توفير كلمة نعم للأشياء التي تهمك في حياتك.. تدفعك أن تقول لا للأمور غير المفيدة.. أو الأمور التي تؤدي إلى تضييع الوقت.. والمال.. وتفقدك الراحة النفسية التي هي مفتاح سعادتك.

ولكن فلسفتي في قول لا ذات شقين هامين جدًا: الشق الأول أن تقول لا بطريقة لطيفة ومقنعة و(بشياكة)، دون تشعر الذي أمامك بالتقصير أو التخاذل أو بالإحراج.. أو تشعر أنت بالذنب.

والشق الثاني أن تقول لا بحزم وبقوة وبثقة وبجرأة، حتى تغلق باب النقاش أو الحوار.

ولكن السؤال الذي يتبادر إلى ذهنك ـ يا صديقي ـ متي تقول لا في الشق الأول؟.. ومتى تقول لا في الشق الثاني.. ففي الأمور العادية كدعوة إلى مناسبة في مكان بعيد.. أو طلب سلفة.. أو استعارة كتاب معين لاتستطيع الاستغناء عنه.. أو استعارة سيارتك.. أو ما شابه ذلك من الأمور العادية.. هنا تقول لا بطريقة الشق الأول.. بلطف وشياكة وبإقناع.. كأن تقول (معذرة لاأستطيع السفر لهذا الحفل لارتباطي بأمور هامة في العمل أو مع الأسرة أو الأقارب.) أو (كنت أتمنى أن أشاركك هذه المناسبة ولكن أقبل عذري.) أو (تقول أنه ليس بإمكانك إقراضه مبلغا من المال لعدم توفره لديك لأن أموالك في وديعة بنكية باسم أولادك ولاتستطيع أن تتصرف فيها..) أو تقول له (أنني لاأستطيع الاستغناء عن السيارة في هذا اليوم لوجود (مشاوير) هامة مرتبطة بالعمل أو الأسرة.) وإن كنت أفضل أن تخبره أنك (غير معتاد أن تعطي سيارتك لأحد، لحدوث مشاكل كثيرة نتيجة ذلك.)

أما الشق الثاني وهو قول لا المغلظة والجافة والقوية والجريئة، والتي تغلق الحوار أو النقاش أو العرض.. فهي المتعلقة بالأمور الحساسة المرتبطة (مثَّلا) بالشرف أو المعصية أو المبادئ أو القيم.. كأن يعرض عليك أحد أن تتوسط له عند صديق مهم لك.. لإنجاز مصلحة معينة مقابل المال أو الهدايا.. أو أن يساومك موظف في جهة معينة لإنجاز أعمال مقابل رشوة

له.. أو أن يدعوك أصدقاء السوء إلى قضاء سهرة ملونة (حمراء أو صفراء..).. أو يدعوك أحد إلى المشاركة في شراء قطعة أرض عليها نزاع أو مملوكة لجهـة أخرى.. أو يدعوك أحد للمشاركة في مشروع به مخالفـات مـن أي نـوع.. أو يدعوك أحد إلى المتـاجرة في سـلعة تالفـة.. أو يـدعوك أحـد لاحتكـار سـلعة معينة.. أو غير ذلك من الأمور التي لاتحتمل التأخير أو التسويف أو الـتردد أو التخاذل أو البطء في اتخاذ القرار. إن كلمة **لا** المنقذة التي إذا لم تقولها قد تتغير حياتك إلى الأسوأ أو قد تودي بك إلى الحضيض.. أو قد تسلبك طريقك ووضعك (برستيجك) مع أولادك وأهلك وجيرانك.. والأهم الأهم.. الأهـم مـع نفسك.. التي هي رأسمالك.

والخلاصة: قل **لا** بشياكة في الأمور البسيطة.

وقل **لا** بشراسة في الأمور الحرجة.

(4) فن قول لا

إن فن كلمة **لا** يبدأ من مجرد ردك على تليفونك الأرضي أو المحمول.. ستسألني كيف؟ أقول لك الآتي:

عندما يرن تليفونك تلك أو ذاك.. فإن الشخص المتصل أول شيء يفكر فيه.. هو هل أنت مشغول.. هل الوقت مناسب.. هل أنت في مكان عام.. هل أنت ذو مزاج عالٍ.. هل أنت مكتئب.. ثم يسأل نفسه هل الوقت مناسب ليطلب منك مايريد. أم **لا**. ورجال الأعمال وخبراء التعامل مع البشر.. دائماً يظهرون أنهم مشغولون.. أو مهمومون.. أو عندهم مشكلة معينة كجمع مبالغ كمبيالة أو شيك أو قسط معين.. كل هذا ياعزيزي يغلق الباب أمام المتصل.. وسيفكر ألف مرة عندما يطلب منك خدمة.. أو سلفة.. أو تذهب معه لمشوار.. أو تذهب معه لنزهة..

وأنا شخصيًا عندما أتصل بأحد العملاء للتحصيل.. بمجرد ما يسمع صوتي أو صوت مندوبي.. يبدأ هو بالشكوى من السوق والحركة والركود والملل.. حتى يوهمك أنه يريد تصفية أعماله.. فيغلق الباب عليك أن تطلب الدفعة المتفق عليها.. فهو يتهرب من المنبع حتى أنه يعطيك إحساسا بأنه يحتاج منك مساعدة أو سلفة أو معونة.. والمفروض أنك لاتتأثر بذلك.

وبعض رجال الأعمال يستخدم (الأنسر ماشين) في التليفون الأرضي أو البريد الصوتي في الموبايل (ليفلتر) الاتصالات.. وهذا **لا** يمانع أن يترك رسالة صوتية جميلة أنه مشغول أو في اجتماع أو في محاضرة وسيعاود الاتصال بك بمجرد الانتهاء من ذلك وهكذا.

وبما أن معظم الطلبات أو الإلحاحات تكون عبر التليفونات سواء الأرضية أو المحمولة.. فيجب عليك أن تضع خطة لهذا الغزو الوقتي السريع الذي يلاحقك حتى وأنت في أي مكان. وبجانب الرسائل الصوتية قد يلجأ البعض إلى تحويل المكالمات (Divert in) إلى تليفون آخر.. لدي السكرتارية.. والبعض يترك التليفون المحمول ذا الرقم المعروف والمنتشر في مكتبه أو بالمنزل.. ويحتفظ برقم آخر لعدد محدود ممن لا تستطيع أن تشغل لهم التحويل أو البريد الصوتي ولكن لكل هذه الأمور مميزات وعيوب كلنا نعرفها.

المهم الذي أحب أن أقوله: إن قول **لا** له فنون وله طرق وله أساليب مؤداها جميعاً الحفاظ على وقتك وحالتك النفسية. ويبدأ ذلك في التحكم في تليفونك وتشغيل الخواص المختلفة التي تعرفك من يتصل. يأتي بعد ذلك أن يكون ردك على التليفون بطريقة معينة تتيح لك الاعتذار أو قول **لا** في الموضوعات التي ليس لك بها شأن. أو التي تضيع وقتك ومجهودك ومالك. والخلاصة عليك أن تتدرب على قول **لا**.. في الأمور العادية هكذا:

- آسف.. ليس عندي وقت.
- هذا الموضوع لايلزمني.
- أنا في غير احتياج لذلك.
- ليس لدي وقت لهذا.
- إن برنامجي مشغول ولاأستطيع بالوفاء بذلك.
- أعتذر عن هذا الموضوع لأسباب خاصة.
- لم (أتعود) على مثل هذه الأمور.

كل هذا الرفض في الموضوعات العادية أو الشق الأول الذي ذكرناه سابقًا ،أما رفض الشق الثاني الحرج فيكون.. هكذا:

- هذا الموضوع ليس من أخلاقي.
- كيف تسمح لنفسك أن تعرض على هذا.
- إن هذا يعرضك للمساءلة.
- أجدر بك أن تراجع نفسك على هذا السلوك المشين.
- اتق الله ولاتعبث هكذا.
- **لا** و1000 **لا**.

(5) تجارب شخصية
قلت فيها لا

جاءتني إحدى المهندسات التي كانت تعمل في أحد دواوين إحدى المحافظات.. وتعمل حاليًا في تخليص بعض التراخيص للمحلات والجراجات وقرارات الإزالة والهدم وإجراءات التراخيص.. وطلبت مني عمل معاينة وتقريراً استشاريًا يفيد بعدم صلاحية الدور البدروم بإحدى العمارات الواقعة في أحد الأحياء الراقية.. وقالت: إن صاحب البدروم من كبار رجال الأعمال ويستغله مخزنًا لخاماته المستوردة الغالية الثمن.

وأول **لا** قلتها للمهندسة الفاضلة أنه **لا** يصح أن تطلبي تقريراً استشاريًا محددًا مسبقًا.. أو تقريرًا استشاريًا محدد النتائج مسبقاً وقلت **لا** المفروض أن تطلبي تقريرًا استشاريًا يفيد بصلاحية (أو عدم صلاحية) الدور البدروم هذا لأن يكون جراجًا من عدمه، وأبلغتها أن نظام المكتب أننا نقوم بعمل معاينة مبدئية على الطبيعة ونطلع على الرسومات، نظير أتعاب محددة مبدئية ونخبر صاحب الشأن برأينا الفني.. فإذا وافق نستمر في باقي الإجراءات ونعتمد التقرير من نقابة المهندسين ونستكمل الأتعاب المتفق عليها.. فوافقت على ذلك.

وباختصار شديد ذهبت وعاينت البدروم ووجدته لا يصلح لأن يكون جراجًا لأن المدخل 2م والمساحة بين الأعمدة لايمكن لأصغر سيارة

أن تـدخل منهـا وتنـاور وتخـرج ثانيـة.. وسـعدت المهندسـة وصـاحب الجراج.. الـذي هـو صـاحب العقـار.. وقـد علـم صـاحب الجـراج بقيمـة الأتعاب التي طلبتها وهنا طلبت المهندسة أن أرفـع الأتعـاب إلى الـضعف على أن تتقاضي هي جزءًا من هذا المبلغ.. وقالت لي: إن اسمك كـبير في الحي وفي المحافظة ولو طلبت من صاحب العقار 4 أضعاف هذه الأتعاب أو أكثر سيوافق فـورًا.. وقالـت لـي: أنهـا أبلغـت صـاحب العقـار برفـع الأتعاب نظير المتابعة معها في الحي وفي المحافظة.. وأبلغته أنـني معتمـد كاستشاري في هذه الأماكن.

وهنا جاء وقـت كلمـة لا و1000 لا دون أيـة مناقـشات.. بـل طورت الأمـر بـأن ذهبـت إلى المالـك بمفـردي وطلبـت منـه الاعتـذار عـن الاستمرار في هذا العمل.. ولكنه رفـض لأن الـورق المقـدم للحـي بـاسمي.. فكيف سيتم تغييره.. ففي هذا ضرر عليه هو شخصيًا.. والمفاجأة أنه وافق أن يدفع أي مبلغ مقابل أن تنتهي مصلحته وهنا أصررت أنا على الرفض التام لذلك وأبلغته أن حقي المتفق عليه قـد اسـتلمته كـاملاً.. وتركتـه هـو يتعامل مع المهندسة لإنهاء مصلحته بعيدًا عني..

المفاجأة في هذا الموضوع أن رجل الأعمـال قـد أعـد كمينًـا لهـذه المهندسـة أثنـاء تقاضـيها رشـوة 3000 جنيـه منـه شخـصيًا.. لأحـد المسئولين في الحي.. والله معها.

(6) لا من أجل الـــ لا

وهـي تـسمي بـــ **لا** الـسياسية أو بـــ **لا** التبعيـة ، كـأن تكـون في اجتماع وتتبنى وجهة نظر مديرك فإذا قال **لا**.. تقـول **لا**.. وإن قـال نعـم تقول نعم.. هذه واحدة.

أما في السياسة.. فإذا قالت الحكومـة نعـم علـى شـيء أو علـى قانون.. فإن المعارض يقول **لا** لمجرد الـ **لا**.

أما في الأحزاب السياسية فإذا قـال رئـيس الحـزب **لا** فيتفـضل الباقي برفع يده بالموافقة على الـ **لا** ،وإذا قال نعم.. فيتفضل الباقي برفع يده بالموافقة على نعم.. وهذا نوع من الديمقراطيـة المزيفـة الـتي ينهجهـا العالم الثالث، الذي يغوص في التخلف.

أما في الدول المتقدمـة فنجـد مـن يقـول **لا**.. ومـن يـتحفظ. ومـن يمتنع عن التصويت. ومن ينسحب نهائيًا من الحوار، معبرًا عـن الـرفض القطعـي ومـن يقـول نعـم أيـضًا. وهـذه هـي الديمقراطيـة المزدهـرة.. دون تربيطات أو الشللية أو المصالح المشتركة.

إن **لا** في حياة الأحزاب وفي حياة الأمم كفيلة بتغيير أعتى النظم ،وكفيلة بتحطيم أسـوار الظلـم والاسـتبداد والاسـتعباد.. إن **لا** كلمـة ضـد

السلبية والتخاذل والتهاون. وأذكر أننا حين كنا هنا صغارًا كنا نرى نتائج الانتخابات 99.999٪ كأن الشعب مبرمج ليقول نعم ومحروم من كلمة **لا** وهذا هو التخلف بعينه.

معني ذلك أن كلمة **لا** هي رمز لحرية الرأي.. وحرية التعبير.. ومقياس للتحضر.. ومقياس للتطور ومقياس للثقافة.. وهي بداية التعبير الحقيقي.

الخلاصة في هذا الشأن أن يفكر الناس أحزابًا وحكومة وشعبًا في المصلحة العليا.. بعيدًا عن المصالح الشخصية.. فيجب أن نقول **لا** للسلبيات والتخلف.. ونعم للتطور والنمو.. أما الـ **لا** من أجل الـ **لا** فهي نظرية خاطئة 100٪..

(7) قول لا دون شعور بالذنب

من الخطأ أن تشعر بالذنب وأنت تقول **لا**.. وقد يعتقد البعض أن قول **لا** فيه شيء من الأنانية وهذا خطأ فادح.. فكلمة **لا** للمطالب التي لا يستميلها أو غير المقبولة.. لن تشعرك بالذنب أبدًا.. ولكن فيها إحساس بالتناغم مع النفس، وفيها تحقيق للذات وأنا شخصيًا عندما تعلمت أن أقول **لا** الرحيمة و **لا** الشرسة.. شعرت أني أكثر فاعلية.. وشعرت برحمة نفسي ورأفة بوقتي ومالي.. دون ضرر لأحد.. ودون إلحاح.. ودون متابعة ودون مطاردة، كما كان يحدث عندما كنت أقول نعم تحت تأثير الخجل أو المجاملة أو الضغوط أو الإحراج.

وعلي سبيل المثال إذا طلب منك أخوك أن تذهب إليه في إجازة نهاية الأسبوع (الخميس والجمعة) لمتابعة النقاش الذي يدهن شقته.. وأنت عندك حساسية للكيماويات وللأبخرة الناتجة عن عملية الدهان.. ولكن في الوقت نفسه لاتريد أن تغضب أخاك.. الذي سيقول لوالديك وللعائلة كلها.. ما الحل؟.

هنا يأتي دور **لا** اللطيفة.. المقنعة.. المسببة.. وإذا كان مجال عملك وخبرتك سيفيده.. يمكنك عرض الخدمة التليفونية عليه كأن تحدد له الخامات وكمياتها أو ترشح له إحدى الشركات المنتجة التي ستمنحه

خصمًا خاصًا.. كما يمكنك من خلال التليفون تقديم النصح للنقاش.. وتوجيه الإرشادات له.. وكذلك بعض التعليمات حتى يتم العمل بشكل جيد ونظيف.

ولكن حذار أن تخاف وترهق نفسك.. وتضر العلاقة بينك وبينها.. كأن تقوم بشيء لاتريده.. سواء بدون رغبة نهائيًا أو بنصف رغبة.. إنك بذلك تنصب فخاً لنفسك وترهقها.. وعواقب ذلك وخيمة.

ودائمًا أقول: لماذا تقول (نعم) طالما تستطيع أن تقول **لا** فمثلاً إذا دعتك إحدى زميلاتك في العمل أن تتبرع لأحد المؤسسات الخيرية التي تعمل هي بها مساءًا.. وأنت عندك أوجه خيرية كثيرة ومفيدة كمساعدة أهالي بلدتك أو المقربين إليك.. ماذا ستفعل؟ هل الخجل والمظهرية ستجعلك تبادر بالمساهمة؟.. أم أنك ستعتذر اعتذارًا مسببًا مقنعًا لطيفًا.. موضحًا الأسباب؟. قل **لا** طالما أنك غير مقتنع.. أو مواردك المالية لاتكفي..

يحضرني هنا موقف مماثل.. حيث طلب مني أحد رجال الأعمال أن أتبرع معه لعلاج أحد الأشخاص المرضى بالكلى.. خارج مصر.. وقد قال لي: إنه جمع 150 ألف يورو وباقي 50 ألف (فقط؟)؟ يعني العلاج سيتكلف أكثر من مليون جنيه ونصف.. وقد رفضت وقلت **لا** وقلت له: إن هناك من ينتظر كل شهر الـ 50 جنيه المقررة لهم من

إحدى الجمعيات بالتهليل والأفراح والزغاريد.. بمعنى أن علاج هذا الشخص سيسعد قرية بأكملها لو وضع هذا المبلغ كوديعة بنكية تصرف منه على أكثر من 400 أسرة فقيرة شهريًا مدى الحياة.. ونصحته أن يذهب بالمريض إلى أحد مراكز الكلى العالمية بالمنصورة.

(8) قال القاضي: لماذا قلت نعم ولم تقل لا؟؟

صاحب هذه القصة وقع فريسة مندوبي تسويق (التايم شير) المنتشرين في الملاهي وأمام السينمات وأمام المولات وفي الشوارع الرئيسية وفي محطات البنزين.

لقد تقدم لهذا الشخص العادي مندوب هذا النظام ودعاه أن يشترك معه في مسابقة وإذا أجاب على الأسئلة بنجاح سيتمتع برحلة وجائزة وسيدخل الجنة أيضًا.

فتحمس صاحبنا المتعب وقال للمندوب تفضل فقال له المندوب: ما هي أقوى وأهم عضلة في جسم الإنسان؟ وأعطاه 3 اختيارات هي عضلة الرجل أم عضلة القلب أم عضلة البطن؟؟ هذا كان السؤال الأول.

أما السؤال الثاني الذي طرحه المندوب على صاحبنا المتعب فهو عن اسم الحيوان الذي له ذيل (وينونو)؟!

أما السؤال الثالث فكان عن عدد أهرامات الجيزة الرئيسية وعندما فاز صاحبنا في هذا الامتحان الحرج الصعب دعاه المندوب للحضور مع أسرته لحضور حفل التكريم والتشريف لاستلام جائزة (نوبل) من الشركة السياحية الموقرة في منطقة المهندسين واشترط عليه حضور

زوجته.. إمعانًا في التدبيس والتدليس والإحراج.. لأنهم يعرفون أنه من الصعوبة أن ترفض زوجته هذا العرض الذهبي؟

المهم وجد المندوب ينتظره هو وزوجته في الموعد والمكان المحددين بجانب التشريفة الأخرى واصطحبه بترحاب وتهليل كاستقبال المحاربين المنتصرين العائدين من الجبهة أثناء حرب 73.

المهم جلس مع الرجل وزوجته 3 خبراء.. الأول خبير سياحي والثاني خبير تسويق وبيع، والثالث خبير العقود وأوهموهم أن عرض قضاء أسبوع بالغردقة وبجميع أنحاء العالم سينتهي بعد ساعة؟

وانتزعوا منه كلمة نعم.. موافق.. O.K.. وزوجته أيضًا قالت نعم موافقة طبعًا.. O.K.. O.K.. ودفع العربون 200 جنيه تستكمل إلى 5000 جنيه خلال 48 ساعة ووقع على شيكات بـ 50000 جنيه.. ووقع على العقد دون تفحص ولامراجعة.. ولاهوادة بعدما أوهموه أن العرض الذي سيضمن لهم دخول الجنة سينتهي بعد ساعة.. ومنتجعات العالم كله ستفتح لهما أبوابها.. ويستطيع هو وأسرته أن يستقبلوا استقبال صلاح الدين الأيوبي.

وعاد المسكين سعيدًا هو وزوجته بهذا الوهم الأزلي كأنهم أخذوا مخدرًا كليا وجزئيًا وموضعيًا.. ومضيا ليلتها يحلمان بالكاريبي.. والجونة.. وخليج نعمة.. وشواطئ الريفيرا.. وبرج إيفل.. وكوبري 6 أكتوبر!

وعنـدما اسـتيقظا.. اسـتيقظا علـى تليفـون قريـب لهمـا يعمـل مستـشارًا قانونيًـا بأحـد البنـوك العقاريـة.. فأخـذ صـاحبنا يحكـي لـه إنجازات الأمس.. ويدعوه أن يتوسط له ليحقق له نفس الحلـم الجميـل.. وضحك المستشار وقال له.. أنت وقعت في الفخ..؟

قال صاحبنا كيف؟.. وتقابلا مساءًا.. وذهـب صـاحبنا في اليـوم التالي إلى الشركة لإلغاء العقد وأخذ الشيكات والمقدم بعد مـا أوضـح لـه سيادة المستشار القصة الوهمية والوعـود الزائفـة.. المهـم اسـتقبله مـسئولي الشركة استقبال المهزومين.. المنسحبين؟ ورفـضوا طلبـه نهائيًـا.. إلا بعـد توقيـع الـشرط الجزائـي وقـدره 5000 جنيـه أيـضًا.. ووصـل الموضـوع للمحكمة وقال القاضي لـصاحبنا لـماذا قلـت نعـم ولم لم تقـل لا المنقـذة.. ويحضرني هنا أن الرجل قال للقاضي.. هو أنا شكلي (بتاع) تايم شير (يا بيه).

(9) التدريب على قول لا

نعم إنك تحتاج أن تتدرب على قول لا.. لأنها ليست سهلة خاصة إذا كنت من النوع المجامل.. الرقيق.. الحنون.. فتحس وأنت تقول **لا** أن الذي أمامك سيفقد حياته..؟ والحقيقة **لا**.. فإنك أنت الذي ستفقد وقتك.. ومالك.. وخصوصياتك.. إذن فعليك أن تتدرب.. وتتدرب، لكي يكون عندك الشجاعة لأن تقول **لا**.. دون خوف.. وبدون إحساس بالذنب.. وبدون إحساس بالخجل.. لقد تعودت أنا شخصيًا ألا أقول نعم لأولادي عن كل مايطلبونه.. وهذا التعود من الصغر مفيد.. فعندما كان يطلب ابني مني ثلاثة أنواع من الحلويات.. أقول له: **لا**، نوع واحد.. وعندما كان إبني يطلب أن يذهب للنادي صباحًا.. ويذهب للسينما مساءًا في أيام الإجازات كنت أقول له: **لا** إما النادي اليوم.. أو السينما. كلنا يعرف الضرر من الاستجابة لجميع طلبات أبنائنا..

وبالعودة إلى موضوع التدريب، علىَّ قول **لا**.. في المرحلة الأولى فعليك أن تبدأ مع المقربين لك.. في أمور غير مؤثرة.. فعندما يدعوك صديقك أن تتناولا العشاء في مطعم معين.. اعتذر وأطلب مطعما آخر.. على أن يكون الرفض بسبب مناسب. كذلك أرفض الذهاب مع أبناءك إلى

مول معين وأطلب مولاً آخر بسبب مناسب أيضًا.. وعندما تطلب ابنتك الذهاب إلى صديقتها وتسألها متى ستعودين.. فتقول لك الساعة 9 مساءًا.. قل لها **لا**.. عليك الحضور قبل الساعة 8 مساءًا.. صدقني ستشعر بقوة جديدة.. وثقة متجددة بقول **لا**..

أما المرحلة الثانية من التدريب على قول **لا** فتأتي في مجال العمل. فعندما يطلب منك أحد موظفيك الاستئذان مبكرًا للذهاب لإنهاء بعض الأعمال الخاصة.. قل له: **لا**.. وأطلب منه إنهاء هذه الأمور في أيام أجازاته أو بعد مواعيد العمل الرسمية.. وسوف لا ترى هذا الموظف يطلب ذلك مرة ثانية.. والغريب والعجيب ومن تجاربي الشخصية أنك إذا سمحت له اليوم بالاستئذان فلم تسلم من كثرة طلباته.. أسبوعيًا أو أكثر.. وستضطر في النهاية إلى أخذ موقف معه.. وسيغضب وسيقول لك في النهاية.. لماذا كنت توافق وتقول لي نعم ولم تقل **لا**؟!.

معني ذلك أن قول **لا** سيحافظ على علاقاتك مع موظفيك.. ومع كل من حولك. وعندما يطلب منك مديرك الحضور مبكرًا قبل المواعيد بساعة ونصف (مثلاً). قل له: **لا** أستطيع لأني مبرمج وقتي على الاستيقاظ في موعد محدد، وأذهب مع ابني للمدرسة وأذهب بزوجتي إلى عملها..

وأحذرك من الكلام (المايع) مثل (سأحاول).. (ربنا يسهل..) (سأتصل بك للتأكيد..) (حسب الظروف..) (أعطني فرصة أفكر في الأمر).

هذه الردود غير المحددة.. ستؤدي بك إلى فقدان كثير من الأصدقاء والزملاء.. حتى في محيط الأسرة.. لن يكون أولادك أو زوجتك سعداء بهذه الأنصاف الحلول.. وقد يقولون لك: قل لنا نعم.. أو **لا** القاطعة.. ولاتجعلنا معلقين.. إذن أنت وضعت نفسك في مأزق لعدم قدرتك على قول **لا** بقوة أو بشياكة.

أرجو أن تكون الرسالة قد وصلت.. ولا تقل **لا** لم تصل؟.

المرحلة الثالثة من التدريب أو المرحلة المتقدمة تظهر في هذا المثال.. عندما تتصل بك إحدى مندوبات أحد الفنادق العالمية وتطلب منك 3 دقائق لشرح نظام النقاط المتميزة لعملاء هذه الفنادق.. ومطاعمها ومنتجعاتها.. ومراكبها.. وأنت لاتتعامل في هذا النظام.. أنت الآن أمام أمرين.. الأول أن تقول لم أخسر شيئا دعها تشرح لي هذا النظام سوف تسألك عن دخلك.. وأولادك.. وزوجتك.. وعائلتك.. وأين تقضون الأجازات.. وهل لديك فيزا أم لا.. المهم الـ 3 دقائق التي طلبتها ستصل إلى أكثر من 10 دقائق.. وعندما تعتذر أنت في النهاية.. ستطلب منك

ترشـيح 3 شخـصيات يناسـبهم هـذا النظـام.. وإذا أعطيتهـا تليفونـات أصدقاءك.. سـتنال لومًـا كـبيرًا.. الأمـر الثـاني الحاسـم أن تعتـذر لأنـك لا تتعامل مع نظام التسويق التليفوني المعطل.. لأن وقتك لا يسمح بذلك وهـذا لن يستغرق ثوان.

الأدهي من ذلك.. أنك في الأمر الأول.. سـتجد تليفونـك يتـداول بـين المنـدوبين والمنـدوبات.. وسـتدخل دائـرة الـ (Data Base).. وتصبح عميلاً طيبًا مشهورًا. أما في الأمـر أو الحـل الثاني فإنهم سيمحون نمرة تليفونك وتستريح.. ونقول ما أمتـع كلمـة **لا**.. فهـي **لا** للإزعـاج.. **لا** لتـضييع الوقـت.. **لا** لأنـصاف الـردود وسـوف **لا** تندم؟.

ومن الجميل ومن القـوة.. أن تقـول **لا** دون تبريـر.. لأن التبريـر سوف **لا** يضعك على أرض صلبة.. وقد يضرك كثيرًا.. أو أكيد سيـضرك، كأن تعتذر وتقـول لا لأنـك سـتذهب إلى الطبيـب الـساعة 9 مـساءاً.. ثـم يتصل بك الساعة 9 مساءًا وعـشر دقـائق.. ويجـدك في المنـزل.. ويلومـك ويستهزأ بك ويـتهكم.. إذن لـماذا؟.. قـل **لا**.. لـيس لـدي وقـت (فقـط **لا** غير).. أو **لا** ليس لدي رغبة.. أو لن أستطيع فعـل ذلـك.. أو لـن أذهـب معك عليك الذهاب بمفردك.. أو لن أستطيع إقراضك هذا المبلغ.. لكن لـو

قلت كلمة (حاليا). قد يكرر الطلب.. لأنك دخلت في دائرة الردود (المايعة) غير المحددة.. التي لها ويلات كبيرة أنت في غنىً عنها.

(10) مردود "لا" ومردود "نعم"

نحـن في زمـن العولـة.. والإنترنـت.. والتكنولوجيـا.. بجانـب الأعباء العالية.. والالتزامات الكـبيرة.. ولـيس أجـدى للإنـسان.. مـن أن يستثمر وقته، وعلمه، وجهده فيما يحقق له ولأسـرته الفائـدة القـصوى.. ومع عدم إهمال الجانب الاجتماعي والخـيري.. عليـك أن تعمـل موازنـة بين هذا وذاك.. بمعنى أن تخطط لحياتـك العمليـة والاجتماعيـة.. وتـزن الأمور.. وفلسفة هذا الكتاب ليست الـرفض.. أو قـول لا.. المطلقـة فأنـت فطن.. تزن الأمور.. وتعرف المردود والعائد من كلمة لا.. والمردود والفائدة من كلمة نعم.. وأنا شخـصيًا أميـل إلى قـول نعـم للأعمـال الخيريـة ذات المردود المعنوي والنفسي والاجتمـاعي.. لكـن بـشروط.. أولهـا التأكـد مـن صدق المشروع الخـيري.. وأن تكـون لـدي وقـت متـاح.. وأن تكـون لـدي إمكانيات زائدة من حاجتي.. في هذه الحالة أقـول نعـم.. أمـا غـير ذلـك أقول لا ولاحرج.. كما أنني أميل لقول لا للدعوات الخاصـة.. والحفـلات التي فيها من التبذير الكثير.. وأقول لا لجميع المندوبين والمندوبات الذين لا أعرف من أين يـأتون بأرقـام تليفونـاتي المحمولـة.. وأقـول لا لأولادي ولأسرتي لأي شيء فيه إسراف أو بـذخ.. أو مظهريـة.. وأقـول لا للأمـور التي لا أستطيع أن أقـول لهـا نعـم في العلـن وفي النـور.. وأقـول لا أيـضاً

للأمــور والأعمــال ذات المخــاطر الــشديدة.. وأقــول لا كــذلك للقــروض والسلف.. لأن المردود السيئ لذلك كبير.. وفي بعـض الأحيـان لا يـساوي هذا المردود الدنيا ومن فيها.

ومن الأمور الهامة أيضاً أن تقول لا لمن يقتحم الإطار الذي تضعه لحدود تعامل الناس –أيًا كـانوا– معـك.. فـلا أسمـح لأحـد أن يحـدثني بطريقة لا أقبلها.. أو يكون فيها شيء من الهوان أو التهاون.. أو بطريقـة ليس فيها الاحترام المطلوب.. أو فيها مزاح.. لأن نتائج ذلك خطيرة. وإذا حدث تمادي لن تستطيع (فرملة) العواقب.. فمرحبًا بكلمـة لا و1000 مرحبًا.

(11) قول (لا) بنظام
"لدي بعض الأعمال الخاصة"

إن الحياة تحتاج إلى فلسفة وبرمجة.. وكسر الروتين هام في حياة الأشخاص (عمومًا). ورجال الأعمال (والأعمال الحرة على وجه الخصوص). والاستمتاع بالحياة يحتاج إلى خطط. وهذه الخطط تختلف من شخص إلى شخص.. فبعض الأشخاص يجد نفسه في رحلات الصيد البري أو البحري.. والبعض يجد راحته في الاستمتاع بالنيل.. جلوسًا أو رحلات.. والبعض الآخر يحب أن يذهب إلى السينما أو المسرح والبعض يفضل قضاء وقت ممتع مع زوجته وأولاده أمام القنوات الفضائية ذات الموضوعات الساخنة والأفلام الحديثة.. والبعض الآخر يستمتع بالقراءة في المواصلات العامة.. أو المنزل.. أو في النادي.. وبعض المفكرين يقضون أحلى أوقاتهم في أحضان الورقة والقلم.. يسردون أفكارهم.. ومذكراتهم.. وكتبهم.. وبعض الناس يفضلون قضاء عطلة الأسبوع بإحدى المدن الساحلية: الإسكندرية.. بورسعيد.. الإسماعيلية.. فايد.. أبو سلطان.. والبعض يفضل شرم الشيخ والغردقة والساحل الشمالي.

والنصيحة الهامة هنا أنك يجب أن تعتبر هذه الأمور السابقة عبارة عن أعمال خاصة أو خطط.. بمعني أن تلتزم بها كأنها أعمال أو خطط.. ولا تسمح لأحد أن يقتطع من وقتها لمصلحته أو لطلباته..

بمعني أنه في حالة أن يطلب منك صديق أو قريب أن تذهب مع في (مصلحة) له.. وتقول له لا بسبب أن لديك كتابًا هامًا تريد أن تقرأه.. سوف يكون هذا منطقيًا له.. وسيغضب.. ولكن عندما تقول له أن لديك شيئا مهما سوف تفعله في هذا الوقت، أو أن لديك خططًا معينة يجب أن تنفذها.. أو أن لديك أعمالاً خاصة يجب أن تفعلها سوف يكون هذا واقعيًا.

وإن كنت أفضل عدم شرح أسباب الرفض.. لكن بعض المقربين قد يسألونك بعشم.. وماعليك إلا أن تتعامل مع الأمور الممتعة التي تجدد نشاطك وهواياتك.. تتعامل معها كأنها خطط أو أعمال أو مواعيد هامة أو مشاوير هامة.. لأنك إذا لم تجدد وتستمتع بحياتك.. فليست هناك قيمة مضافة لهذه الحياة.. وإذا كان وقتك ليس في حكمك وفي قبضتك.. فماذا بعد ذلك؟. قل لا.. وأملك وقتك.. ومتع نفسك وجدد حياتك حتى تقوى على مجابهة ما فيها من صعاب.

(12) تعلم من الآخرين..
الذين قالوا لا

في محيط عملك.. أصدقائك.. أسرتك.. أسرة زوجتك.. راجع من قال لا.. سواء لك أو للغير.. واحصر النتائج. أسأله.. ماذا لو قلت نعم.؟ ما هي النتائج ستجد العجب العجاب.. ثم أسأل نفسك ماذا لو قلت لا في أحد المواقف السابقة التي تعرضت لها؟. ماذا لو رفضت طلب أحد الزملاء؟. أعمل مقارنة لعدة موضوعات قلت فيها لا.. بعض الموضوعات التي قلت فيها نعم.. قارن.. وقرر.. واستفد من خبرة من حولك.. لحياتك القادمة المهم أن تكون قد اكتسبت القوة اللازمة لقول لا في الوقت المناسب.. وفي الموضوعات المناسبة.. وأيضاً لديك القدرة والحكمة لأن تقول نعم.. في الموضوعات المناسبة.. الملائمة الواقعية.. التي تعود عليك بالنفع.. بشرط أن تكون قد أخذت وقتك الكافي في التفكير العميق لأن كلمة قد تكلفك الكثير.. وهذه الكلمة ملكك إذا لم تنطقها.. وملك غيرك إذا بحت بها.

(13) لا للنواحي المادية

دائمًا نجد أن النواحي المادية تكشف المستور.. وتغير النفوس.. وتظهر المعادن.. وتكشف عن النفسية والشخصية والأمور الخفية.

وكلما كانت المعاملات المالية واضحة ومحددة ومكتوبة.. كانت العلاقات محفوظة والحقوق مصانة..

وكلمة **لا** للقروض بين الأصدقاء والأهل تحتاج إلى لباقة (وشياكة)، اللهم إلا إذا كانت هذه القروض في أضيق الحدود وفي الظروف القهرية، شريطة الكتابة بإيصالات أو كمبيالات أو شيكات وهذا ليس عيبًا.. ويمكن تنفيذ ذلك بطريقة عملية كأنك تكون تحتاج هذه المستندات في إحدى الصفقات أو تغطي بها قرضًا بالبنك، أو أنك ستعطيها لأحد معارض السيارات، أو محلات الأجهزة كأن المبلغ الذي ستقرضه كان سيذهب إلى هذه المصالح.

وغالبًا تتسبب الأمور المالية في توتر العلاقة بين الإنسان وأعز الأصدقاء أو الأهل.. ربما لعدم الالتزام أو لدخول (العشم) والثقة في هذا النوع من المعاملات الحساسة.

(14) دور نبرة الصوت القوية في قول (لا)

ضعاف الشخصية تخرج من أفواههم كلمة **لا** ضعيفة قريبة من كلمة نعم.. فإذا الذي أمامك يترجم (تمتمتك) وضعفك ونبرة صوتك المتذبذب.. إلى ما يشبه كلمة نعم.. فما عليه إلا أن يضغط أو يلح أو يترجي حتى ينتزع منك نعم المطلوبة والمحققة لغرضه وهدفه.

أما **لا** الحازمة.. القوية.. ذات النبرة الشديدة.. فهي لا تعطي مجالاً للشك في الرفض القاطع.. وعدم الرغبة.. وعدم وجود —حتى— تفكير في غيرها.

معني ذلك أنه يجب أن تتمرن على نبرة الصوت (اللائية). إذن ماعليك إلا أن تذهب إلى أحد مباريات الكاراتيه.. لتتعلم تأثير صيحاتهم، خاصة الحاصلين على الحزام الأسود.. وهنا ستتعلم تأثير الصوت ونبراته في اتخاذ القرار بـ **لا**.

أما إذا كنت ممن لايحبون العنف فعليك أن تذهب إلى الأوبرا لتري تأثير الصوت في الغناء الأوبرالي.. وفي التعبير المسرحي المتوائم مع المواقف المختلفة.

إن لا الضعيفة مثلها مثل الكلمات المائعة والرفض المتردد.. والمصطلحات المطاطة.. التي لا تفيد لا بالإيجاب "نعم" ولا بالرفض "لا".. وهنا تعطي الفرصة للذي أمامك أن يقتحمك ويقتحم خصوصياتك ويهاجمك بأسئلة أنت في غني عنها.. وتقطع الطريق على من يريدون أن ينتزعوا كلمة (نعم) المضيعة للوقت والجهد والمال والصحة في كثير من الإصابة.

(15) قل (لا) مع التظاهر بالقوة تكتسبها

من الأمور الغريبة في هذا الزمن أن الإنسان الذي (على طبيعته) يواجه مشاكل عدة.. لذلك فإن الحياة تحتاج إلى ممارسة.. والشخصية تحتاج إلى تطوير.. والفكر يحتاج إلى تحديث.. ويجب أن تتعلم من الدروس التي حولنا.. ومن الكتب المبدعة في مجالات الحياة المختلفة خاصة فيما يتعلق بتطوير الذات وتنمية النفس البشرية.

ومقولة "تظاهر حتى يمكنك الأداء" مقولة أو نظرية من وجهة نظري أنها سليمة 100٪ وقد نفذتها أنا شخصياً في عدة مواقف وحققت نتائج جيدة ولكن كيف؟.

ماعليك ألا أن تتخيل نفسك وأنت تقول **لا** بقوة وبحزم وثقة.. ثم أنطلق وتصرف واستكمل الموقف بكل رزانة واطمئنان وقوة وحزم أيضًا.. حتى إن لم تكن كذلك 100٪.. وسيتعامل معك الناس على هذا الأساس. مرة تلو المرة.. ستتمرن وتمارس بالقوة والثقة والحزم المطلوبين لتحقق الحد الأقصى لراحتك وتحفظ نفسك وتكسبها.. وتحافظ على وقتك ونقودك وصحتك ونفسيتك بقول **لا** القوية الممتعة بلا شك.

(16) 4 لاءات هامة

لا ترهق ذهنك.. **لا** ترهق نفسك.. **لا** ترهق جسدك.. **لا** ترهق عقلك.. **لا** تبتعد عن الله.

هذه الـ 4 لاءات كفيلة بتحقيق السعادة والوفاق مع النفس وتبعدك عن أمراض الحسد وأمراض العقل وأمراض النفس.

هذه كلمات بسيطة مردودها عظيم.. وإن كانت كل كلمة تحتاج إلى كتاب مستقل، فراحة النفس هي بداية الاستقرار النفسي والسعادة الداخلية.

وراحة العقل من التفكير السلبي وتقليب الأمور والقيل والقال والاهتمام بالصغائر.. هذه الراحة تتيح لعقلك مساحة متسعة للتفكير الإيجابي، الذي يعود عليك وعلي حياتك بالنفع.. كذلك فراحة الذهن أساسية لراحة العقل وإذا حققت ماسبق ستصل إلى راحة الجسد وتستمتع بصحة جيدة.. وتتمكن من الاسترخاء والنوم في الوقت الذي تريد.

وإذا أردت تحقيق ذلك كله فلا تبعد عن الخالق واجعل صلتك متصلة به سبحانه وتعالى.

(17) لا تكذب لتقول لا

لماذا تبرر لا بالكذب.. إن هذا خطأ كبير، لأنه يفقدك احترامك لنفسك.. واحترام الناس إياك. لأنه ليس من العيب أن تقول لا.. ولكن من العيب أن تكذب ويلومك من يكتشفه.. هذا من ناحية.. ومن الناحية الأخرى.. ليس من الضروري أن تعتذر عن شيء وتقول لا.. موضحًا معها تقرير عن الأسباب والظروف والملابسات والمبررات.. قل لا لطيفة أو قاسية.. بأسباب مبهمة.. "مشغول".. "ليس عندي وقت".. "لست في "الفورمة"".. "ليست لدي رغبة".. "لدي من الموضوعات ما هو أهم من ذلك".. "هذا الموضوع غير وارد في تفكيري".. "لقد اتخذت قرارًا سابقًا على عدم فعل كذا.. وكذا".. "لقد أقسمت قبل ذلك على عدم تقديم قروض أو أخذ قروض من أحد".. "وضعي لايسمح بذلك". وأعتقد أن ما ذكرناه من أول الكتاب إلى الآن يعطيك القوة الرائعة لدرء الحرج عن نفسك وعدم تحميلها أكثر من طاقتها. وتستطيع أن تقول لا وأنت في أمتع حالتك النفسية والمعنوية وأن تقولها بأنواعها المختلفة وبالنبرة المناسبة وبالقوة المطلوبة كما ذكرنا.

(18) لا لتضييع الوقت في مشروعات وهمية

لقد خلق الله الإنسان وفضله وميزه عن سائر المخلوقات بالعقل.. ومن خبرتي في الحياة واحتكاكي بالبشر وجدت أن 90٪ منهم لا يقتنعون برزقهم.. و100٪ منهم مقتنعون بعقلهم وفكرهم..

وبعض الحمقى والأغبياء تتطرق إلى ذهنهم فكرة مشروع يتوهمون أنه ناجح بنسبة 100٪.. وبجميع المقاييس والحسابات والتقدير.. ويتمادوا في وهمهم.. حتى أنهم يتوقعون أنهم سيصبحون مليونيرات من خلال هذه الفكرة الغبية الفاشلة.

وللأسف الشديد ينساق إلى هؤلاء الحمقى.. أغبياء آخرون.. تبهرهم الأفكار البهلوانية.. ويحلمون أن يكونوا (بيل جيتس مصر والشرق الأوسط؟.

وقد أعجبني القول الآتي:

"الأناس المعروض عليهم الفرص الذهبية يكونون أذكياء عندما يعرفون كيف يختارون معاركهم ويبتعدون بكل سهولة وثقة.

وماعليك يا صديقي إلا أن ترفض هذه الأفكار الجهنمية التي تضيع الوقت والجهد والمال والصحة.. ولك أن تختار إما أن ترفض بـ **لا**

الرقيقة المسببة أو بـــ لا الغليظـة بنـبرة الـصوت إياهـا. وإيـاك أن ترضـخ للضغوط أو الإلحاح أو الاستسلام.

فـ لا للمشروعات الوهمية.

فـ لا للمشورعات الخيالية.

فـ لا للأفكار الجهنمية.

ونعم لدراسات الجدوى للمشروعات بعناصرها الأساسية.

(19) لا للنرجسي

النرجسي شخص ناعم.. له أسلوب سحري في الكلام.. لا يتوقف عن الحديث عن نفسه.. وعن إنجازاته وعن علاقاته. وهو شخص في كلامه الكثير من الكذب.. حتى إنك إذا قلت له إنك كنت أمس في عشاء عمل مع الوزير "الفلاني".. سيقول لك على الفور أنه رفض دعوة مماثلة في الأسبوع الماضي.

وقد لايهتم بك النرجسي.. كنوع من تقليل شأنك وليظهر كأن الفارق بينك وبينه كبير.. وهي أدوات انتزاع كلمة لا منك..

وفي اعتقادي أن مثل هذه الشخصيات تكون ثقتها في نفسها مزعزعة.. ويحاول أن يعوضها بطريقة أو بأخرى وأنت يا صديقي عندما تعرف الشخصية التي أمامك تستطيع أن تتعامل معها.. وبخبرتك من هذا الكتاب عليك أن تقول لا في الوقت المناسب.. وبالأسلوب المناسب لهؤلاء النرجسيين.

(20) لا للموهومين بالحظ السيئ

بعض الناس لديهم وهم إنهم غير محظوظين.. وأن الدنيا كلها بما فيها تقف ضدهم.. بدليل أنهم ولدو يوم 13 وفي سنة كئيبة. ودائمًا يجدوا الطرق مغلقة.. والمصالح متوقفة حتى المرض يلازمهم.. وعدم التوفيق حليفهم.. حتى إن الطقس يسوء عندما يفكرون في التنزه.. ويهيج البحر.. عندما يذهبون للمصيف.. ويتعطل القطار عند سفرهم.. وتسحب رخصة سيارتهم في الطريق الزراعي.. والصحراوي؟

وإذا بحثت فيهم عن ذرة تفاؤل لن تجدها.. وإذا سألتهم عن السعادة فهم لا يعرفون أين أبوابها.. إذا كان صديق لك من هذا النوع.. فالشيء الطبيعي أنك ستتبرع بالنصح.. والمشورة.. والتوجيه.. ولكن — صدقني– لن تسلم من هذا النوع.. وقد يصيبك الإحباط.. وتتأثر حالتك النفسية.

والحل الحـازم.. صـن نفـسك.. وحـافظ عليهـا وقـل **لا**.. للمـدعيين بالحظ السيئ.. وعنـدما تقابلـهم لاتـسألهم عـن أحـوالهم.. تطـرق لموضـوعات جانبية.. فبعد المصافحة.. تكلم عن الجو الجميل.. أو تحدث عن موضوع مـن موضوعات الساعة.. لأنك إذا سالت عن الحـال.. ستـسمع مـا لا يـروق لـك.. وستجد الدنيا رمادي؟.

21) لا للتبسط و لا للتكبر

من أكبر الأخطاء التي يقع فيها البشر.. موضوع التبسط مع من هم دونهم في المستوى مثل بواب العمارة.. وسايس الجراج.. وبائع الخضار.. وعامل البوفية.. أو عمال وشيفات المطاعم والكافيتريات.. لأن ذلك يخلق نوعا من عدم الاحترام.. وسوف يسمح لهم ذلك أن يتمادوا ويتفننوا في زيادة مساحة التبسط.. وإذا استمر الحال هكذا قد نجد منهم من يناديك باسمك دون لقب أو احترام أو تقدير.. ولكن هذا لا يدعو إلى معاملتهم معاملة سيئة.. أو حرمانهم من ابتسامة حذرة تشعرهم بآدميتهم وبأنهم بشر مثلك.. وهذا ما يسمي حدود التعامل.. وهذا أمر متعارف عليه في بروتوكولات العلاقات العامة.

وبقدر كرهي للتبسط.. فإني أكره أيضًا التكبر أو التعالي على البشر وهذه صفات سيئة للغاية ومكروهة عند العباد وعند رب العباد.

إذن المطلوب التواضع الحذر ، مع الثقة في النفس.. الذي يستطيع أن يوقف أي معتدِ على حدودك عند حده.. ويرجعه مهزومًا.. نادمًا والاعتدال شيء جيد ولكل مقام مقال.

وفي المقابل فلا تعطي أحد اهتمامًا أكبر من حجمه مهما كانت رتبته أو منصبه أو مركزه. لأن هذا يقلل من شأنك.. لكن الاحترام مطلوب

دون مبالغة ودون تدنٍ.. وهذا يكسبك ثقة كـبيرة في نفـسك ويكـسبك ثقـة الناس فيك، فيحترمونك.

(22) لا تتهاون في حق نفسك

إن لنفسك عليك حقًا.. ولها حدود.. فمن حق نفسك عليك أن تصونها.. وتطورها.. وتنميها.. وتنقيها من أية شوائب وأن تتعلم من الخطأ.. سواء أكان هذا الخطأ منك.. أو من غيرك.. فلا تجعل نفسك سلعة يتاجر بها البشر.. لأنهم سوف يبخسونك حقك.. فطالما أنت لم تقدر نفسك حق تقديرها.. ولم تضع لها القيمة المناسبة.. ولم تضع لها الحدود الآمنة.. التي لا يتجاوزها أحد.. فإن أحدًا لم ينصفك ولن تجد أحدًا يقدرها.. حق تقديرها..

إما إذا كنت متوافقًا مع نفسك.. تحسن تقديرها.. وتعرف إمكانياتها.. وتدعمها.. وتطورها.. وتنقيها.. وتقوي صلتها بخالقها فأنت من المحظوظين السعداء.. ذوي الشخصية السوية القوية..وإذا كنت غير ذلك فعليك بمراجعة نفسك.. وطبق ما قلناه.. وردد دائمًا:

لا للتهاون في حق نفسي.

فما الفائدة من أن يكسب الإنسان العالم كله و يخسر نفسه.؟

(23) لا تجعل أحدًا يعاملك بالطريقة التي يريدها هو؟

بعدما تكلمنا عن التبسط والتعالي والتواضع والتكبر.. يجب أن تضع -سويًا- خطة، عبارة عن إطار أو سياج مكتوب عليه ممنوع الاقتراب.. منطقة خطرة!.

وفي إطار هذه الخطة يجب أن نحدد طريقنا وأسلوبنا وشخصيتنا القوية التي نحب أن يعاملنا بها الناس.. والحدود المسموحة لهم والمناطق الحمراء والصفراء والخضراء.. بمعنى أنك تتعامل مع فئات متعددة وطوائف مختلفة وشرائح كثيرة من البشر، وهؤلاء منهم من هم زملاؤك في العمل.. بدرجات ومستويات مختلفة.. وجيرانك في العمارة.. وأقاربك وأقارب زوجتك.. كما أنك تتعامل مع بواب العمارة والسايس وفراش المكتب.. وفراش المدرسة..

ومن المنطقي أن يكون لكل طائفة أو مجموعة من هؤلاء الناس حدود معينة للتعامل.. وأسلوب محدد للحوار.. حتى السلام والمقابلة.. يفترض أن تختلف من فرد إلى فرد.

ومن عاش في حدود آمنة. يستطيع أن يحقق السعادة والراحة والاستقرار والهدوء.. له ولنفسه.. ويكسب احترام الغير، بعد احترامه لنفسه.

وأنت إذا تركت الناس يعاملونك بالطريقة التي يحبونها.. فلن يعطيك أحد حق نفسك.. ولكن الشخصية القوية هي التي تؤِّمن الحدود.. وتضع الفواصل.. وتضع لافتات (ممنوع الاقتراب)، حتى لا تعطي الفرصة لأحد أن يتمادى في اقتحام حدودك.. فتخسر الكثير.

إذن:

لا تجعل أحدًا.. يعاملك بالطريقة التي يريدها هو، بل اجعل البشر أيًا كانو.. يعاملونك بالطريقة التي ترسمها لنفسك.. ولا يتجاوزون الحدود التي رسمتها.. حتى تعيش في أمان نفسي.

(24) لا تكن قاسيا على نفسك أكثر من قسوة رئيسك في العمل

إن لنفسك عليك حقا.. ولبدنك حقا.. ولهوايتك حقا ولبيتك حقا.. ولأولادك حقا.. لأهلك حقا.. كل هذه حقوق والواجبات الهامة بالإضافة إلى الواجبات والحقوق الاجتماعية الحقيقية الفعالة..

وأنت إذا أهملت أحد هذه الأمور.. على حساب أمر آخر فلن تنجح في تحقيق العدل.. والتنسيق.. بين كل هذه الحقوق. وأكثر شيء قد يستهلك وقتك أو جهدك.. هو العمل، لأنه يأخذ الوقت الكثير والجهد العظيم.. سواء أكان هذا العمل حرًا أم وظيفة..

ولكن السؤال الهام الذي يجب أن أسأله لك: هل قلت لنفسك مرة.. "إن ما أنجزته اليوم من أعمال كافي جداً.. والحمد لله؟؟".

إذا كانت الإجابة بنعم.. فأنت تسير معي على الدرب السليم.. وماعليك إلا أن تستكمل هذه الجملة.. وتقول: الآن جاء وقت بيتي.. وأولادي.. أو الآن جاء وقت الذهاب إلى النادي لممارسة رياضتي المفضلة.. أو الآن جاء وقت الذهاب إلى السينما أو المسرح مع أصدقائي.. أو: الآن جاء وقت الذهاب لدار المسنين (أو حضانة الأطفال اليتامى). كل هذه الأمور المتعة.. هي المكملة لسعادتك وسعادة الآخرين.. وأنت ترى نفسك

في سعادة من حولك.. أو من ينتظرون زيارتك.. بشرط توفر الوقت والجهد والمال اللازم لذلك.

أما إذا كانت الإجابة عن السؤال السابق وهو أن ما أنجزته اليوم من أعمال كافي جداً والحمد لله إذا كانت إجابتك بـ **لا**.. فأنت ينطبق عليك مقولة **لا** تكن قاسيا على نفسك أكثر من قسوة رئيسك في العمل.

معني ذلك أنه مطلوب منك أن تقول **لا**، لأي شيء يدفعك إلى القسوة على نفسك.. التي هي أساس سعادتك.. أو شقائك..

ونصيحتي هنا:

" **لا** تجعل هناك عبدًا بداخلك يسيرك لأية أهداف أو أهواء.. لاترضاها نفسك".

(25) لا للمطالب غير المعقولة وغير المنطقية

اتفقنا سابقًا على أننا نرسم حدودًا آمنة وملغمة وعليها لافتات (ممنوع الاقتراب والتصوير)، وأن نحدد الطريقة التي يجب أن يعاملنا بها الناس.. ولا ندع فرصة لهؤلاء الناس أن يحددوا –هم– الطريقة التي تستهويهم أن يعاملوننا بها. وإذا لم تحدد تلك الحدود فأنت تحتاج إلى دروس كثيفة لتتعلم برستيج هذه الحدود.. ووضع العلامات الإرشادية والتحذيرية..

والجديد هنا أننا سنضع على هذه الحدود الآمنة تحذيرات جديدة.. (ولاءات) حديثة.. تمنع عدك احترام النفس وتضييع الوقت.. وتمنع تكلفينا بما لا طاقة لنا به.. سواء ماديًا.. أو معنويًا.. أو نفسيًا..

فعندما يطلب منك مديرك في العمل أن تقوم بشيء ليس من اختصاصك.. أو سيأخذ منك وقتا كبيرا غير الذي حدده هو، أو طلب منك الحضور مبكرًا قبل موعدك بساعة أو بساعة ونصف. أو طلب منك عدم الانصراف قبل إنهاء هذا العمل..

يجب عليك أن تأخذ موقفًا وقرارًا شجاعًا ولباقة كافية لأن تقول لا ولا مانع من توضيح الأسباب المنطقية لذلك وعليك أن تلاحظ أن مايراه البعض منطقياً.. قد لا يكون منطقيًا أو معقولاً لك.

والشيء المعتاد والمكتسب من الخبرة.. أنك إذا لم تفعل ذلك.. ستكون ممن يكلفون بهذا العمل والسهر والحضور المبكر طوال حياتك، لأن بابك مفتوح وحدودك غير آمنة.. وجعلت مديرك وغيره يقتحمونك.. مع ما يتسبب لك من هذا.. من ضياع الوقت والمال والجهد.. وإرهاق نفسك.. ولكنك إذا طبقت ما ذكرناه.. لن تعطي فرصة لأحد ثانية ليطلب الأمور غير المعقولة أو غير المنطقية بالنسبة لك وإن كانت منطقية ومعقولة بالنسبة له.

وما ذكرناه مع مديرك. ينطبق مع من حولك. أصدقائك.. أولادك.. حتى زوجتك.. ولا يكلف الله نفسًا إلا وسعها.

(26) لا للإلحاح

تعـودت في حيـاتي أن الإلحـاح وراءه خـسارة.. أيًـا كـان هـذا الإلحاح أو نوعه.. أما الخـسارة فمؤكـدة 100٪ وأنـا شخـصياً كلمـا زاد الإلحاح.. زاد إصراري على قـول لا.. و1000 لا.. وكمـا ذكـرت سـابقًا فإني أضطر في بعض الأحيـان أن أقـول لا الغليظـة.. القويـة.. القاطعـة.. ذات نبرة الصوت القوية.. الشديدة.. حتى أريح نفسي وأسـتريح.. واعلـم أن قول لا لن ينقص من رزقك.. ولن يزيده.. فهو محدد.. ومكتوب بـإذن الله.

ولامـانع أن تقـول لا.. في هـذه الحالـة الملحـة بـشيء مـن اللباقـة الحازمة.. لأن لا (المايعة) تفتح باب الإلحاح.. وتزيد مـساحة الخجـل.. (والكسوف). والإحراج.. وهذه صفات ضعاف الشخصية في زمن العولـة.. واليورو.. والدولار.. والين.

(27) لا للقلق

إذا استطعت أن تقول هذا العنوان.. (لا للقلق).. تكون قد بدأت أولي خطوات النجاح والسعادة، لأن القلق كالسرطان إذا سيطر على إنسان أصيب بكل أمراض العصر: الضغط.. السكر.. الأمراض النفسية.. ولو أحصيت الكتب الموجودة في المكتبة العربية أو الأجنبية عن موضوع مكافحة ومحاربة القلق لعلمت خطورة هذا الفيروس اللعين الذي يهدد ملايين البشر.. دون داع ودون ضرورة. والإنسان الذي يتدرب على قول لا للقلق سيشعر بأن الدنيا ستتغير معه.. ويستطيع أن ينعم بصحة جيدة.. وبسعادة غامرة..

ولقول لا للقلق (روشتات) كثيرة.. وتدريبات شاملة أكثر من تدريبات أبطال كمال الأجسام والمصارعة الحرة، لأن هذا العملاق الفظيع استطاع أن يهزم كثيرين من ضعاف التفكير وضعاف الشخصية وضعاف النفوس.. و(طبعً)ا كلنا لا نتمنى أن يكون من بين هؤلاء الموصوفين أعلاه.. وهو تحضير لمحاربته من خلال الروشتة التي سأصفها لك فيما بعد.

(28) لا لسرطان القلق

لي السبق أنني أول من شبة القلق بالسرطان.. وأعتبره أصدقائي سبقًا علميًا لى، وقد شبهت القلق بالسرطان، لأن خطورته في نظري لاتقل عن خطورة السرطان، ولأن القلق يدمر صاحبه ويصيبه بأمراض خطيرة في جميع أجزاء جسمه، ويكون سببا في مشاكله النفسية والاجتماعية والعملية وغير ذلك.

والأخطر من ذلك أن نسبة إصابة الناس بالقلق، غالبا ما تكون أكثر آلاف المرات من إصابتهم بالسرطان.

ولو علمت أن 80 ٪ ممن يعالجون بالمستشفيات أو بمنازلهم من أمراض عضوية.. غالبا ما يكون سببها القلق وتوابعه، ولو علمت أن 80 ٪ من الفاشلين في حياتهم يكون القلق هو مدمرهم إذن ماذا تنتظر؟ قبل أن تأخذ قرارك بمحاربة القلق تعال معي أعطيك الأمثلة الكافية.. وهدفي أن تستغلها أحسن استغلال.. وستكون النتائج مبهرة.. تمرن معي أن تقول **لا** للقلق.

العدو اللدود:

إن القلق هو العدو اللدود، لأنه يقتل الوئام مع النفس، ويدمر الوئام مع الناس.

وقد أدرك (ديل كارنجي) المفكر وصاحب معهد العلاقات الإنسانية ومؤلف الكتب الأكثر مبيعًا في العالم، أدرك أنه لا غناء لإنسان كائنا من كان إذا كان يرجو السعادة وينشد النجاح فيها، عن أن يظهر العدو الذي يقلل من أمن النفس ويسلبها الطمأنينة، ويقوض سلامتها، ويقف سدا منيعا دونها ودون أسباب السعادة والصحة والنجاح، وذلك هو العدو اللعين، والسرطان المخيف، ألا وهو القلق.

إن الخوف والحياء وفقدان الثقة والقلق هي مدمرات للحياة السعيدة.

إن القلق ليس إحساسًا فحسب، لكنه مرض مزمن يلازم الإنسان في حياته، ويسلب الإنسان البهجة، بل ويقضي على بهجة الحياة ويقضي على أعمال الناس، ويقلل من مواردهم وأرزاقهم بجانب أنه يولد الإحساس الهدام ويلغي كلمة السعادة من قاموس الحياة كله.

أسباب القلق :

القلق من المستقبل من أهم أسباب القلق.. لقد قال الأديب الإنجليزي (توماس كارليل) : ليس علينا أن نتطلع للهدف يلوح لنا باهتا على البعد، وإنما علينا أن ننجز مابين أيدينا من عمل واضح.

إن فلسفة الحياة في حدود اليوم فلسفة عظيمة،لأن أحسن استعداد للغد هو أن نركز كل مجهوداتنا وذكاءنا في إنهاء عمل اليوم على أحسن ما يكون، هذا هو الطريق الوحيد الذي نستعد به للغد.

وهذا لا يعني ألا نفكر في الغد ونعد له العدة ولكن لا يجب أن نهتم له.. فالهم مرادف –للقلق– إن الفرق بين التفكير المتزن والتفكير الأحمق هو أن التفكير المتزن يعالج الأسباب والنتائج أما التفكير الأحمق فإنه يؤدي إلى التوتر والانهيار العصبي فمبدأ (خطوة بخطوة يكفيني) من الأمور التي تحقق الراحة النفسية ويعد تشبيه الحياة بالساعة الرملية من أحسن التشبيهات، فالساعة الرملية عبارة عن إناء يشبه الكوب ينتهي بفتحه صغيرة إلى إناء آخر، وهذه الفتحة لاتسمح إلا بمرور حبة رمل واحدة وكانت قديما تستخدم بديلا عن الساعة حيث يتم حساب الوقت بكمية الرمل التي تسقط من الإناء العلوي إلى الإناء السفلي. وقد شبه أحد العلماء الحياة بهذه الساعة الرملية حيث قال : " إننا لا نستطيع أن ندفع بأكثر من حبة رمل واحدة فقط تمر بين الإنائين.. هكذا الحياة "،

فعندما نستيقظ في الصباح نجد مئات الأعمال في انتظارنا فإذا لم نرتب هذه الأعمال ونصنفها كل بدوره وعلي حدة، فإننا نعرض كياننا الجسماني والعقلي لخطر عظيم والنتيجة هي:

- حبة رمل واحدة في الوقت الواحد.
- عمل واحد في الوقت الواحد.
- وبذلك تستطيع أن تنجز أعمالك دون قلق.

والسؤال الذي أوجهه لك الآن : هل تستطيع أن تعيش جزءاً من الثانية من الماضي الفسيح الذي ولى؟، أو أن تعيش جزء من الثانية في المستقبل المجهول؟. إذا أجبت بلا فأعطِ للقلق إجازة.. وأبعده عن تفكيرك.. وعن نفسك وعش اليوم بيومه.. وانجز أعمال اليوم بدقة. لقد قال الروائي الكبير روبريت لويس:

" كل إمرئ يستطيع أن يحمل عبأه مهما ثقل، إلى أن يسدل الليل سدوله، وكل إمرئ يستطيع أن ينجز عمل يوم واحد مهم، وكل امرئ يستطيع أن يعيش قرير العين راضيًا، صبورًا، محباً، إلى أن تغرب الشمس وهذا هو كل ماتبغيه منا الحياة".

وقد قال الرومان قديما : " استمتع باليوم أو استمسك باليوم".

مقاومة القلق:

إذا واجهتك مشكلة وسببت لك القلق فما عليك إلا اتباع الآتي:

1- حلل الموقف بأمانة وموضوعية.

2- حدد أسوأ مايمكن أن يحدث.

3- إنقاذ ما يمكن إنقاذه.

وقد قال أحد الفلاسفة الصينيين :

"إن الطمأنينة لا تأتي إلا مع التسليم بأسوأ الفروض.. يرجع ذلك من الوجهة السيكلوجية إلى أن هذا التسليم يحرر النشاط من القيود".

وكمثال لتطبيق هذه النظرية فقد ذكر "ديل كارينجى" أن أحد الأشخاص كان يعاني من مرض خطير بالمعدة وقد كان هذا المرض السبب في فقدان الوظيفة، ولم يعد أمام هذا الرجل إلا إن ينتظر الموت البطئ.

ولكن هذا الرجل ضحك على هذه الظروف وأخذ قرارًا خطيرًا، وقال لنفسه : طالما لم يبق لي إلا أياماً قليلة والأعمار بيد الله (طبعًا)، فلماذا لاأستمتع بها على الوجه الأمثل، وتذكر أنه كانت من أمنياته أن يطوف العالم.. وقرر أن ينفذ هذه الأمنية قبل أن تنتهي حياته؟

وقد حذره الأطباء من هذه الخطوة، ولكنه قرر أن ينفذ أمنيته، وأشترى التذكرة على المركب التي ستطوف العالم، وأشترى أيضًا تابوتًا

أخذه معه في هذه الرحلة وعاش هذا الشخص على المركب كأنه إنسان عادى، وأكل وشرب وأخذ يلهو، واكتسب أصدقاء جدد، وعاش حياه طبيعية ونسى ماعنده من أمراض حتى وصلت الباخرة إلى الهند. أشفق على حالة البشر هناك وأحس أنه في نعمة كبيرة، وهناك باع التابوت، وامتنع عن القلق، وشفي الرجل من أمراض معدته. لقد طبق هذه النظرية التي ذكرتها سابقًا ونجح في تنفيذها وأتت بنتائج باهرة.

وأكرر: إذا واجهتك مشكلة وانحدرت قدماك إلى بحر القلق..

فقبل أن تغرق أنقذ نفسك ب 3 أطواق نجاة:

الطوق الأول : إسأل نفسك ماهو أسوأ ما يمكن حدوثه؟

الطوق الثاني : هيئ نفسك لقبول أسوأ الاحتمالات.

الطوق الثالث : نفذ خطة (إنقاذ ما يمكن إنقاذه) بثقة.

- إن الخوف يقتل صاحبه. إن الخوف أشد من طلقات الرصاص. إن الخوف والقلق وجهان لعملة التدمير.
- إن قرحة المعدة تأتي من تقلب العاطفة واضطراب الإحساس.
- إن قرحة المعدة لاتأتي مما تأكله، ولكن تأتي مما يصيبك من قلق وخوف.

- إن الخوف يسبب القلق، والقلق يسبب توتر الأعـصاب وحـدة المزاج، ويؤثر على أعصاب المعدة، ويحول العصارات الهضمية إلى عصارات سامة تؤدي إلى قرحة المعدة.
- إن أربعة من كـل مرضـي لـيس لـديهم أمـراض عـضوية ولكـن أمراض متعلقة بالخوف والقلق وتوابعها.
- لو تعلم مايلحقه القلق بنفسك من أضـرار ماسمحـت للعواطـف الهدامة أن تسيطر عليها، فإذا أردت أن تكف عن الكفاح ضد نفسك فلا تقلق، هذا ما قاله الدكتور كارينجى.
- رجل ضد نفسه، أو رجل لايعرف مصلحة نفسه، ذلك الرجل الذي يقلق، ويخاف ويتفتح عقله للعواطف والهواجس الهدامة والقلق، يجعـل الرجـل القـوي العتيـد يعـيش علـى مقعـد ذي عجلات.

هل تريد المزيد؟ أم أنك عاهدت نفـسك أن تبتعـد عـن الخـوف والقلـق، مهمـا واجهـت مـن صـعاب عليـك الـتحكم في عواطفـك.. أحاسيسك.. انفعالاتك.

لقد قال أحد الفلاسفة عندما عين عمدة في بلده :

" إنني أستطيع أن أهتم بشئونكم بيدي ليس بكبدي ورئتي".

و رجال البورصة إذا هيمن على عملهم الأعصاب فقدوا أنفسهم.

اعمل وتحكم بيدك لابدمك وكبدك وأعصابك.

إذا لم تستطع مكافحة القلق والخوف فإنهما سيؤثران على صحتك ويقللان من سعادتك وتكون أنت ضد نفسك.

مكافحة القلق :

لكي تستطيع مكافحة القلق يجب أن :

1- تعرف الحقائق عن سبب القلق، وهو أول طرق المكافحة ماذا لو ركزت جهدك وتفكيرك في استخلاص الحقائق المحددة حول أسباب القلق والخوف بشرط أن يكون ذلك بموضوعية وشفافية وعدم تحيز وأن تدون تفاصيل المشكلة لأن ذلك هو نصف الحل.

2- قم بتحليل الحقائق بموضوعية وبدقة.

3- اتخذ قرارًا حاسما للمواجهة، ونفذ القرار بشجاعة وبثقة.

رجال الأعمال والقلق:

إن رجال الأعمال الذين لايكافحون القلق يموتون مبكرا، هكذا قال ديل كارنجى، الذي تعلمت منه شخصياً كيف أقاوم القلق وأكفاحه.

ورجال الأعمال هم أكثر الناس عرضه للقلق.. ولكن بتحليل المشاكل بموضوعية نستطيع قتل هذا المرض اللعين ويكون ذلك بأن تسأل نفسك أو تسأل مساعديك:

1- ما المشكلة؟.

2- ما منشأ المشكلة؟.

3- ما الحلول الممكنة؟.

4- ما أفضل الحلول لهذه المشكلة؟.

5- ما الطرق المناسبة لتنفيذ هذه الحلول قد تعودت شخصياً على اتباع هذا الأسلوب، سواء مع المهندسين أو المقاولين أو المشرفين أو الحرفيين.. فعندما يأتي أحدهم بمشكلة كنت أطلب منه أن يشرح لي :

أ- ما المشكلة وما هي حدودها..؟

ب- ما سبب هذه المشكلة ومن المسئول عنها؟

ج- ما التصرف السليم للحل وتكلفته والبدائل؟

د- مامدة التنفيذ، ومن الذي سيقوم به ،وعلى نفقة من؟ هذا ما كان يحدث مع المشاكل التي كنت أواجها بالموقع وكيفية حلها بنجاح

لا لتضييع الوقت في القلق:

الإنسان الذي بلا هواية بلا هوية، والإنسان الذي يفتح للقلق بابا يستحق أن يدمره هذا المرض اللعين. اشتعل بالعمل. انشغل بالهواية. ادخل المكتبة.. مارس الرياضة.. اشترك في الأعمال الخيرية، في الجمعيات المختلفة اشترك في الرحلات قم بزيارة المعارض، ثم بزيارة المتاحف جدد نشاطك جدد ذهنك جدد حياتك.. وقل للقلق "ليس لدي وقت لك" وقل "لن أُسلمك نفسي لتحطمها"، ولاتنس أن الخوف صديق حميم للقلق و هما وجهان لعملة الدمار الشامل النفسي.

إن الباحثين والعلماء والمطلعين وأصحاب الأعمال الحرة قلما يصابون بأمراض القلق، ولابتوابعها، طالما يتبعون نظرية (عش يومك)، ونظرية علاج القلق السابق ذكرها.

وإليك هذه النظرية الهامة التي أقرها علماء النفس " إن ذهن الإنسان مهما كان خارقًا لا يستطيع أن يشتغل بأكثر من أمر واحد في وقت واحد ".

ولكي تجرب بنفسك ذلك هيا أغمض عينيك وفكر في منظر البحر أو النيل في آخر زيارة لهما وأثناء ذلك فكر في العمل المطلوب منك غدا.

سوف يطرد أحد التفكيرين الآخر.

وفي المصحات يعالجون المرضي النفسيين بأن يعملوا ويشتغلوا وهو ما يسمي **(العلاج الوظيفي)** انشغل بالعمل.. وانس القلق.. فليس لديك وقتا له، إبعده عن نفسك، إن الحياة أقصر من أن نقصرها هكذا قال (دراتيلى). إننا غالبًا مانسمح لأنفسنا بالتوتر من أجل أمور تافهة بل إن قاضيا حكم في 4.000 قضية طلاق قال: "إنك لتجد التوافه دائما وراء كل شجار يصيب الأزواج "وقال قاضٍ آخر "إن تصنيف القضايا التي تعرض على محاكم الجنايات في نيويورك تقوم على أسباب تافهة.. أو إهانة عابرة.. أو جدال بين أسرتين.. كلمات خارجة.. البعد عن القلق يحقق لك الراحة.. الهدوء.. وتبعدك عن شبح الخوف والقلق وتوابعهما الخطيرة.

لو كنت مسافرا على إحدى الطائرات إلى نيويورك وانتابك قلق من حدوث عطل بالطائرة، أو حدوث تصادم بالمر عند الهبوط، أو تعرضها لعاصفة شديدة في الجو، أولو فكرت في ذلك تصبح الرحلة رحلة جحيم بدلا من رحلة متعة، ولكن كيف تبدد مخاوفك هذه؟ اسأل نفسك: كم طائرة تحطمت في مثل هذه الرحلات على مدى الـ 10 سنوات الماضية؟ وما سبب تحطمها؟ إذا عرفت أن هذا لايحدث إلا بنسبة طائرة إلى كل ألف لأُطمأننت واستمتعت بالرحلة على أكمل وجه. إن الإحصائيات تبدد القلق وتنزع الخوف، وتجنبك مخاطرها الكثيرة واعلم أن الإيمان بالله هو شيء مانع للقلق.

دور الرضا النفسي في مكافحة سرطان القلق:

إن فلسفة الرضا بما ليس منه بد هو فلسفة السعادة، وعليك أن تحاول بقناعة أن تغير ماتستطيع تغييره دون ضجر، والشجاعة أن ترضى بما لديك وأن تسعي لتحسينه ما استطعت، ولا تنظر إلى الغير.. أو من هم أعلى منك.. إلا في الالتزام والتدين.

تحديد حد أقصى للقلق:

إن المقاولين الداخلين في ممارسات أعمال المقاولات يضعون حدا أدني لأسعارهم.. وبعد الحد الأدنى يكون المقاول متجهاً إلى الخسارة أما المستثمرون في البورصة فيضعون حدًا أقصى لخسارتهم، بمعني أنهم في المضاربات عند الوصول إلى الحد الأقصى لخسارتهم يتوقفون. وأنت يا صديقي يجب أن تحدد حدًا أقصى لقلقك.. بمعني ألا تحمل نفسك أكثر من طاقتها من حمل القلق اللعين.

والآن دعني أضرب لك هذا المثل: فأنت عندما تصمم (كوبري) فإنك تحسب الأحمال الحقيقية المتوقعة، وتقوم بالتصميم بمعامل أمان1.5 هذه الأحمال الحقيقية كنوع من الأمان وأنت في حالة تعرضك لأحمال نتيجة مشكلة معينة يجب ألا تحمل نفسك أو تنفعل بنسبة 100 ٪، فهنا مكمن الخطر.. يجب أن تتحرك في حدود الأمان النفسي بمعنى ألا تعطي الموضوع أو الانفعال أو القلق أكثر من 50 ٪ من حملك،

حتى لايحدث لنفسك انهيار، وتتعرض لصدمات صحية أو نفسية، وهذه فلسفة هندسية، أو رؤية هندسية لواقع الحياة، حتى في الحياة العملية يجب أن يكون هناك حد أدنى وحد أقصى، فأنت إذا حددت موعدًا مع أحد أصدقائك في ساعة محددة تبلغه أنك ستنتظره في الساعة المحددة بحد أقصى ربع ساعة بعد هذا الموعد.. فتكون بذلك محافظاً على وقتك وعلي نفسك .

"لا تبك على ما فات ولا تفرح بما يأتيك".

هب أنك حارس لمرمي فريق كرة قدم ودخل مرماك هدفان متتاليان في أول خمس دقائق نتيجة خطأ منك أو نتيجة سوء تقدير لمسار الكرة، وأنت الآن في أول المباراة وباقي على نهايتها 85 دقيقة، أمامك حلّان : الأول أن تفكر بعمق شديد وبحزن جارف عن هذين الهدفين وعلي لوم المدربين لك، وعلي ما ستقوله الصحافة والمجلات الرياضية والنقاد، وبما بتقوله الناس عنك، وعن نظرة مدرب المنتخب الذي يفكر في ضمك للفريق القومي، ونتيجة هذا التفكير والبكاء على اللبن المسكوب سوف تفقد اسمك وسوف يدخل مرماك العديد من الأهداف دون شك، أما الحل الثاني فهو تطبيق ما تقرؤه في هذا الكتاب، وتطبق نظرية أسوأ الاحتمالات، وتحلل المواقف وتنسى الهدفين وتركز في الملعب.. ربما تصد أهدافا صعبة، تنسي الكل ما حدث، وتقول لنفسك لست أول من دخل في مرماه هدفان.. يجب أن أعوض هذه الأهداف وأحقق إنجازا طيبا

وباقي معي من الوقت ما يكفي لذلك، بل وتشد أزر خطوط الدفاع أمامك ويقول " ديل كارنجي " في هذا الصدد إن الإنسان يجب ألا يفكر في حدث مضى، ولا ينتابه قلق لأمور حدثت في الماضي.

السعادة والطمأنينة.. الرضا والقناعة.. هما وجهان لعمله الحياة الجميلة الهادئة.

القلق والخوف.. الأرق.. هما وجهان لعملة الحياة الفاشلة.. التعيسة.. المريضة والمعروف إن رجال الأعمال غالبا مايكون عملهم غير نمطي.. فإذا لم يكن الإنسان مهيأ ذهنيًا ونفسيًا... وداخليًا.. متوافقًا مع نفسه، معه (ريموت كونترول) يبعد القلق اللعين عن حياته، ويلغي الأرق من فراشه، ويستطيع أن يسعد نفسه ويفهمها، ويسعد من حوله من المركز إلى المحيط بمعني الأقربون ثم الأبعدون ثم يتدرج في إسعاد الآخرين هذه يا زميلي مفاتيح النجاح، فهيا إعمل لنفسك نسخة مفتاح ذهبية.

" وأنت يا صديقي لست من تفكر إنه أنت.. وإنما أنت ما تفكر You are not what you think but what you think for you.

إن الفرق بين مواجهه المشكلة، ودراسة أسبابها، وكيفية حلها، وكيفية منع تكرارها، وبين أن نقلق لحدوث هذه المشكلة، ويذهب ذهننا بعيدا، ويدق قلبنا حزنا، ويصاب بما يصاب به القلقين.. الفزعين، والنتيجة أنني نسيت المشكلة الأساسية.. وخلقت لنفسي مشكلة جديدة

في نفسي وفي ذهني وفي صحتي والنتيجة معروفة إما مرض نفسي، أو عضوي، أو كلاهما.

يجب أن تكون قويًا، لا تنال المشكلة منك شيئا، حتى لو كانت هذه المشكلة خسارة ما تملك.. فالثقة في النفس، والموضوعية تستطيع أن تبني ماتهدم.. وتعيش سعيدًا أفضل مما كنت، ويجب أن تأخذ من المحنة دروسا وحنكة.. لا غباء ولا قلقًا.

الاتجاه الذهني:

إن للاتجاه الذهني والشحن المعنوي تأثيرًا كبيرًا على قوتنا، حتى إن قوتك قد تتضاعف بالتركيز الذهني القوى، أو تخور بفعل ضعف التركيز الذهني.

وهناك مقولة هامة جدا:

"إنه مامن شيء على الإطلاق بالراحة والطمأنينة والسعادة سوى نفسك".

ومقولة أخرى:

" أن أحقق انتصارًا سياسيًا، أو زيادة دخل، أو شفاء مريض عزيز، أو عودة صديق غائب، كل هذه عوامل خارجية، إن مبعث السعادة الحقيقية هي نفسك.".

وأنا دائما أقول " السعادة من داخلك.. لا من خارجك ".

فكر في السعادة.. أو اطلبها، تجدها ملك يديك.. من داخل نفسك لا من خارجها، فلن يمن عليك أحد ويعطيك جزءًا من سعادته.

(29) قصة عن قول لا للقلق

نصائح:

- إن الوقت والجهد والتفكير في القصاص من شخص معين سيعود بالضرر عليك أكثر مما يعود عليه.
- تذكر دائما مالديك من نعم وصحة وفكر، وأعلم أن كنوز الأرض لاتساوي إحداها.
- يجب ألا تتشبه بأحد، كن أنت.. كن نفسك.
- حاول أن تحول السالب إلى موجب.
- يجب أن تقيّم نفسك وتحدد الطريقة التي تريد أن يتعامل معك الناس بها وليس العكس.
- ابتسم برزانة، وابتعد عن المرح الرخيص، كن متفائلا بحذر.

الآن بعد هذه النصائح نقدم لك القصة التي حدثت لأحد تلاميذي الذي قضي بالخليج حوالي 10 سنوات ثم عاد إلى مصر وأنشأ شركة للمقاولات منذ 5 سنوات وفوجئت به يتصل بي وهو في حالة تقترب من الانهيار، هدأت من روعه وسألته عما حدث له، فقال لي: إن الضرائب أرسلت إليه مطالبة 200.000 جنيه، وأخذ يلعن اللحظات والأيام فأخذت المحاسب القانوني الخاص بمكتبي، وذهبت إليه، فوجدته في حالة يرثى لها، وأطلع المحاسب القانوني على النموذج الضريبي الذي وصل له، فوجدناه نموذج 18، ووجدنا مبلغ الـ200.000 جنية ماهو إلا تقدير جزافي لأعمال المكتب، وليس الربح، وهنا سألت صديقي هذا :

ما أسوأ الاحتمالات التي يمكن أن تحدث؟

فقال صديقي: إن رأسماله كله ليس 200.000 جنيه، وليس أمامي إلا السجن فضحك المحاسب وقال له :

انك لم تحلل الموقف جيدًا لعدم وجود معلومات كافية لديك عن هذا الموضوع.

قال صديقي : كيف؟

فقال المحاسب : إن الضرائب لا تسجن إلا المتهرب منها فقط هذه النقطة الأولى، أما النقطة الثانية فهي أن هذا النموذج

الـذي اسـتلمته (نمـوذج 18) سـتعترض عليـه، ثـم يأتي(نموذج 19) فإذا وافقت عليـه كـان بهـا، وإن لا فمن حقك الاعتراض عليه أيضا، ثـم تحـول إلى لجنـة داخلية، وإذا لم تقتنع بقرارها فعليك الاعـتراض أيـضا إلى أن تـصل إلى المحكمـة، هـذا بجانـب أن مبلـغ الـ200.000 جنيه هو إجمالي الأعمال وليست قيمة الضرائب المستحقة.

وهنا تدخلت وقلت لصديقي: مانوع الشركة التي أسستها، ومـا حـدودها الضريبية؟

فقال صديقي : شركة تضامن.

فقلت له : هل لديك دفاتر منتظمة؟

فقال : لا.

وقال المحاسب : ما نـوع معاملاتـك ومـا هـي الجهـات الـتي تتعامـل معها؟

فقال الصديق : جهات قطاع عام وأخرى قطاع خاص.

واكتـشفت أن الـصديق لم يؤسـس كيانًـا إداريًـا صـحيحًا، وأن معلوماتـه الـضريبية ضـعيفة ولم يـستعن بـالخبراء في هـذا المجـال عنـد

التأسيس أو عند تقديم الإقرارات الضريبية أو عند التعاملات الضرائبية عموماً.

المهم أن صديقنا قابل المشكلة بقلبه وأعصابه، وكاد يتعرض لأزمة صحية، نتيجة عدم تحليله الموقف، وعدم تحديد أسوأ الاحتمالات التي يمكن أن تحدث، ولم يستعن بالخبراء عند تأسيس نشاطه، ولم يكلف نفسه بالبحث عن الثقافة الضريبية.

الطريف أن صديقي هذا استفاد من قانون الضرائب الجديد وحصل على إعفاء بنسبة 90 ٪ من المبلغ المتنازع عليه مع مأمورية الضرائب والذي كاد أن يصل إلى حد المحاكم، والآن أذكره بالليلة العصيبة التي استدعاني فيها، ولكنه أخذ درسًا لا ينسى، وتعهد لي بتطبيق نظرية أسوأ الاحتمالات، وألا يأخذ الموضوعات بقلبه ودمه وكبده.. ولكن يأخذها على حجمها الطبيعي، بعيدًا عن القلق والخوف والانفعال.

وأنت يا صديقي القارئ.. حلل.. أدرس.. ثقف نفسك ضع أسوأ الاحتمالات.. ضع الحلول.. ابدأ في التنفيذ.. لا تقابل مشاكلك بصدرك أو قلبك. اضحك على المشكلة قبل أن تضحك عليك.. أو تُضحك الناس عليك. الآن ياصديقي بعد أن اتبعت أسلوب البحث والمعرفة والإطلاع والثقة، وبعد أن قتلت القلق والأرق، وبعد أن تعلمت كيف تتصرف في

المواقف الصعبة وكيف تهدأ من روعك، بعد أن عرفت قدر نفسك، وحافظت عليها.. أنت الآن متوافق مع نفسك.. محبوب، شخصيتك جذابة.. مهتم بنفسك وبمظهرك.. تعلمت كيف يكون عندك هواية جميلة.. ليس عندك وقت فراغ.. ليس عندك وقت للتفكير في توافه الأمور، وأنت طبعا لاتدخن لان صحتك أمانة بين أيديك.. إنك أنت ما تفكر فيه...

يا صديقي قيمتك هي قيمة أفكارك. إنك إذا فهمت نفسك حق فهمها، وحددت الطريقة التي تريد أن يعاملك الناس بها ولم تترك الحبل على الغارب، وتجعل الناس يبخسونك حقك، ويعاملونك بالطريقة التي يريدونها.

إنك الآن مبتسم برزانة.. لاتمزح مزاحا رخيصا، فلتكن متفائلا بحذر.. ولاتكن متشائما بشدة.. لا تعطِ الثقة في الناس بسهولة.. حتى لاتفاجأ بنزعها بسهولة.. كن وفيا أمينا ودودا.. صادقا.. طموحا.. رزينا.. باحثا.. مطلعا.. لك هدف سامٍ في هذه الحياة.. أترك ذكري جميلة لكل من يعرفك، زود رصيدك من حب الناس.. والأقربون أولا، واعلم أن أقل الناس عرضه للأمراض.. أولئك الذين يعرفون الله في حياتهم..

(30) لا تعط لشخص ما حجمًا أكبر من حجمه ولا تقلل من شأن أحد

من علامات الثقة بالنفس أن تتعامل مع الناس من منطلق المساواة والقوة.. وليس من منطلق المستويات والدرجات.. بمعنى أنك إذا ذهبت (مثلاً) لوظيفة معينة.. وحدد لك موعد مع السيد اللواء الدكتور رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب.. ودخلت للمقابلة مهزوزًا.. مرتعداً.. فأنت أكيد من غير المقبولين.. أو من الراسبين، لأن تقيمهم إياك.. إنك مهزوز.. وليس لديك ثقة في نفسك.. وإذا كنت موظفًا معينًا بإحدى الشركات.. وأرسلك رئيسك لمقابلة السيد الوزير المختص.. لمناقشتك في فكرة معينة أو ابتكار جديد فأول تقييم لك.. هو أنت.. وشخصيتك.. واتزانك.. وثقتك في نفسك.. وفي قدرتك.. ويأتي بعد ذلك تقييم الابتكار الجديد.. أو فكرتك المستحدثة..

هذا من جهة.ومن الجهة الأخرى.. فإن هذه الصفات الجيدة سواء شخصيتك القوية.. أوثقتك في نفسك.. وفي قدرتك.. واتزانك.. سوف تفتح لك الباب للصعود إلى الدرجات الإدارية العليا.. والمراكز القيادية الهامة.. والترقي والوصول إلى ما يكافئ هذه الإمكانيات الهامة لديك.

وإذا نظرت إلى هذا الموضوع.. وبحثت فيه.. ستجد أن من ستدخل لمقابلته سواء كان مديرًا أم رئيسًا أم وزيرًا.. بدأ مثلك وجلس في يوم من الأيام.. على الكرسي الذي ستجلس أنت عليه.. فلم يولد وزيرًا أو رئيسًا أو مديرًا.. إذن لم الاهتزاز.. والخوف.. وعدم الثقة في النفس.. وربما أنت في سنك الحالي.. وبإمكانياتك الحالية.. وبعلمك وبفكرك قد تكون أكثر قدرة وعلمًا عندما كانوا في وضعك.. وفي سنك فطالما أنت واثق في قدرتك وفي علمك.. وفي نفسك.. وتسعى إلى تطويرها ودعمها.. وترقيتها.. وتبعيتها.. فأنت لاشك سيكون لك شأن عظيم.

وطالما أنت لا تعطي أحدًا حجمًا أكبر من حجمه.. ولا توليه اهتمامًا أكبر من المطلوب.. أو لا تتودد إليه.. أو تتقرب إليه.. فأنت قد بدأت طريق النجاح.. فمرحبا بـ لا تعطي الناس أكبر من حجمهم..

وفي المقابل فإني أدعوك ألا تقلل من شأن أحد.. مهما كانت وظيفته أو عمله.. طالما الحدود مرسومة.. والحقوق محفوظة والمقامات واضحة.. فأعط لكل ذي حق حقه.. ولا تبخس الناس أشياءهم.. فكلنا خلق الله.. وخلقنا الله درجات وكلنا نحتاج للآخر.. وكلنا يحترم وضعه ومكانته.. ويقدر عمل الآخر.. فإذن دعنا نقول أيضًا:

لا تقلل من شأن أحد..

(31) لا للتردد

التردد عادة سيئة، تدل على اهتزاز الشخصية.. وعدم نضجها، وعدم قدرتها على اتخاذ القرار. والشخص المتردد دائمًا لا يتمتع بسمعة الآخرين. لأنه غير قادر على اتخاذ القرار السليم في الوقت المناسب.

إذن هذا يحتاج منك إلى تفكير عميق وحسابات دقيقة.. خذ وقتك في التفكير.. واستشر أولى العلم والخبرة اسأل.. استعن.. ادرس.. عندئذ.. خذ القرار.. ولا ترجع فيه.. تعود على ذلك.. حتى تتمتع بالقدر الكافي لاحترام نفسك.. واحترام الآخرين.

والتردد في الصفقات التجارية.. أو في دنيا الأعمال قد يفقدك الكثير.. كذلك التسرع في اتخاذ القرار أيضًا.. قد يسبب لك خسائر كبيرة..

إذن لماذا التردد.. ولماذا التسرع.. ولماذا **لا** تأخذ وقتًا كافيًا للتفكير.. ولتتخذ القرار السليم في الوقت المناسب؟ إن الناجحين.. يفكرون.. ويفحصون.. ويتحمسون.. ويستشيرون.. ويدرسون.. ويحسبون.. ويتثقفون.. وتنمو قدراتهم.. ويوسعون قدراتهم.. ويستفيدون من أخطاء الغير.. ويتعلمون من تجارب الآخرين حتى إذا جاء وقت الاختبار.. ووقت القرار.. اتخذوا الخطوات السليمة المدروسة.. وفي الوقت

المناسب ويحقق لهم مصالحهم.. وتصالحهم مع أنفسهم.. ويكسبون ثقة الناس.. وتزداد ثقتهم في أنفسهم.

فردد معي دائمًا.. لا التردد.. لا للتذبذب.. لا للتسرع.. لا للسلبية.. لا للتقاعس في اتخاذ القرار.

(32) لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد فإن للغد عمله

من أشهر كلمات **لا** التي كنا نسمعها ونحن صغار من مدرسينا وأساتذتنا.. وكذلك من آباءنا وأمهاتنا.

"**لا** تؤجل عمل اليوم إلى الغد".. وكانت دائمًا تقال لنا في أثناء الواجبات المدرسية.. وكنا نطبقها.. مسرورين سعداء.. أننا أنجزنا واجب المدرسة.. وسمعنا كلام المدرسين. وكلام الآباء والأمهات.. وكنا نشعر بسعادة بالغة. وننام كل يوم شاعرين بالنجاح الأكيد طالما أننا لم نؤجل واجب اليوم إلى الغد.

وتكملة الجملة.. فإن للغد عمله.. تكملة جميلة.. تعني عدم تراكم الأمور والواجبات.. وازدحامها.. فتضطر في النهاية إما إلى عدم التركيز.. أو تنهج منهج السرعة دون مراعاة الدقة.. وفي كلتا الحالتين ستشعر بالفشل القريب.. لأنك لم تطبق مبدأ.. الإنجاز اليومي المنظم.

والآن وقد ازدحمت الحياة العصرية بجوانب كثيرة، وتعددت المسئوليات.. سواء في مجال العمل أو في مجال الأسرة.. نجد أن عدم إنجاز عمل يوم أو يومين سيسبب لك إرتباكًا كبيرًا في حساباتك.. وفي

تنظيم وقتك وفي تحقيق طموحاتك.. وفي الالتزام تجاه مديريك وتجاه أسرتك.. وربما تجاه أصدقاءك وأقاربك.. إذن هي فلسفة للسعادة.. من خلال رضاءك عن نفسك لأنك أنجزت ما هو مطلوب منك اليوم.. وحققت ذاتك.. بالتزامك تجاه رؤساءك في العمل.. ولم تقصر في حق أسرتك وأهلك وأصدقاءك.. إذن الحياة متناغمة معك وأنت متناغم مع نفسك.. ومع من حولك.. هذه السعادة بعينها.. اكتساب احترام النفس.. واحترام رؤسائك وزملائك في العمل.. وحب أسرتك وأهلك.. وأصدقائك..

على العكس من ذلك عندما تؤجل العمل.. وتتراكم الالتزامات وتتزاحم الدنيا في عقلك.. وتشعر بالتقصير مع هذا وعدم الالتزام تجاه هذا.. ستدخل في دوامة ليس لها حدود.. وتتعرض للوم شديد.. ونقد لاذع.. وقد تتعرض للجزاءات في عملك.. وفقدان ثقة من حولك.. والأهم من ذلك أنك ستجد في نفسك لومًا ليس له حدود.. قد يسبب لك الأرق.. والقلق والملل وتشعر أنك غير متوافق مع نفسك.. وقد تشعر –أيضًا– بالذنب.. لماذا كل هذا؟

نظم نفسك.. رتب مواعيدك.. ابتعد عما يضيع وقتك.. حدد أولويات.. انجز.. حدد لنفسك خطة.. اسعد نفسك..

ولا تؤجل عمل اليوم إلى الغد.. فإن الغد له عمله.

(33) لا تفعل في الظلام ما لا تستطيع فعله في النور

عندما كنا نستشير أحد رجال الدين.. أو رجال علم النفس أو المديرين.. هل هذا العمل مقبول أم غير مقبول.. هل هذا الشيء حرام أم حلال.. هل هذا التصرف سليم أم غير سليم.. كانوا يقولون لنا.. هل تستطيع فعل ذلك أمام الناس إن كانت الإجابة بنعم.. فأنت على الدرب السليم.. ولا لوم.. أما إذا كانت الإجابة بـ لا.. فإن الأمر غير سليم.. وأنت على طريق الخطأ وبعدت عن طريق الصواب. مثال ذلك: عندما يطلب منك أحد زملائك تصوير ورقة هامة في ملف هام، لأنه يحتاجها في أمر معين.. وطلب منك أن يكون هذا الموضوع سرًا بينك وبينه.

..أو يطلب منك مديرك معرفة مادار من حوار بين زملائك في المكتب بشأن موضوع معين.. وأن يكون هذا الموضوع سراً بينك وبينه أو يطلب منك أحد أصدقائك اسطوانة معينة من الأسطوانات المحظورة.. بشرط ألا تخبر أحدًا بذلك..

أمور كثيرة فيها من الشبهات.. والمخالفات ما يجعلك تخجل أن تعرضها في النور.. وعلى مرأى ومسمع من الجميع.. إذن لماذا كل

هــذا.. مــا أمتــع أن تقــول كلمــة **لا** الرائعــة.. و**لا** تفعــل في الظــلام.. مالاتستطيع أن تفعله في النور.

(34) لا لمهلكات الصحة البدنية أو النفسية

كما ذكرنا في الجزء السابق.. وفي النصيحة السابقة.. والمتعلقة بقول **لا** على فعل أي شيء في الظلام. **لا** تستطيع أن تفعله في النور.

وكثيرًا من مهلكات الصحة ينطبق عليها هذا القول الرائع.. الذي ينقذنا من كثير من الذنوب والهموم.. ويخفف عن كاهلنا عبء الإحساس بالخطأ.. والندم.. والحسرة.. فالمخدرات (مثلاً) **لا** يستطيع أحد أن يتعاطاها إلا في الظلام.

والممنوعات كذلك.. واللقاءات المحرمة.. واللقاءات الخاصة.. كل هذا **لا** يستطيع أحد فعله في النور.. حتى أن بعض علماء الدين يقولون إن ما **لا** تستطيع أن تفعله أمام الناس وتفعله في الظلام فهو حرام.

ومهلكات الصحة كثيرة، مثل: التدخين والمخدرات بأنواعها، سواء التي تدخن أو تشرب أو تستنشق أو التي تتعاطى بالحقن.. أو التي تؤكل.

إن الصحة نعمة أعطاها لنا الله.. وسيحاسبنا، والمال نعمة أيضًا.. سنحاسب عليها.. والعلم نعمة سوف نحاسب على عدم نشره..

وإمداد الناس به.. حتى أن لكل واحدة من هذه الثلاثة المال والصحة والعلم حدد الله لها زكاة.. معروفة.

والصحة تاج على رؤوس الأصحاء كما يقولون.. ولن يشعر أحد بقيمة هذا التاج.. إلا إذا فقد جزءًا بسيطًا منه وجميع مهلكات الصحة تضر أول ماتضر بالعقل.. الذي هو أعز النعم.. والذي فضل الله به الإنسان على سائر المخلوقات.

كما تضر هذه المهلكات القلب والكبد وجميع أجزاء الجسم البشري الذي خلقه الله في أحسن صورة.. ويهملها الإنسان بمهلكات الصحة البدنية..

ولكن ليس الأمر كذلك فقط فهناك مهلكات الصحة النفسية.. وهذا أخطر.. يكون الإنسان غير صادق مع نفسه ولا يعطيها ثقتها اللازمة.. هذا مهلك لا محالة وأن يكون متهاونًا.. ضعيفًا.. غير قادر على اتخاذ القرار السليم في الوقت المناسب.. هذا مهلك للصحة النفسية كونه غير محدد لنفسه حدودًا كما ذكرنا سابقًا.. ويجعل البشر يعبثون بهذه الحدود ويقتحمونها.. هذا مهلك للصحة النفسية.

إذن فالمحافظة على الصحة البدنية.. والمحافظة على الصحة النفسية.. هما مفتاح السعادة والنجاة.. وبناءًا على ذلك يا صديقي هيا بنا نقول:

لا لمهلكات الصحة البدنية.

لا لمهلكات الصحة النفسية.

بل و 1000 لا.

(35) قل لا ولا تتراجع

إذا قال شخص ما، أو مدي، أو حتى رئيس: قال لا وعُرف عنه أنه يمكن أن يتراجع فيها.. فقل على الدنيا السلام وقد يقولون.. (ولا يهمك).. فإنه (هيرجع) في قراره.. وهذه مأساة بكل مقاييس الكلمة من معاني.

وهذا يدعوك -يا صديقي- أن تفكر، وتفحص، وترى الأمور جيدًا.. حتى إذا أطلقت قذيفة لا.. يستحيل أن ترجع القذيفة إلى موقعها.. حتى لو كلفك ذلك الكثير.. وسيعمل لك الناس والزملاء والأهل 1000 حساب.. مقابل لا واحدة..

والتراجع عن كلمة لا يفقدك الكثير من احترام مرؤوسيك.. وزملائك وأهلك.. حتى أنهم قد يردوا.. لماذا قال لا طالما أنه غير كفء لها؟.

ولكن أعدك في المقابل ألا تكون كلمة لا غنوة في فمك.. تقولها وترددها دون حساب.. حتى لا تضطر إلى التراجع عنها.. مع ويلات ذلك على نفسك وشخصيتك واحترام الناس لك واحترامك أنت لنفسك.

فإذا كنت صاحب شركة أو مديرها، وقلت لموظف مخطئ: لا تحضر ثانية للعمل.. ثم تراجعت.. فتوقع أن يكون هذا الشخص من المدمرين لأنك أفقدته الثقة بك.. وفتحت الباب أمامه على مصراعيه.. وسيؤهل نفسه على استعمال كلمة لا في أي وقت ويستعد لها.. وربما يجهز بعض الأسلحة لمحاربتك بها. إذن.. قل: لا بدقة.. وبدراسة.. ولا تتراجع فيها، حتى لا تندم وتفقد احترام الناس لك.. واحترامك لنفسك.

(36) لا تشغل بالك بتوافه الأمور ولا بأصحابها

أعجبتني مقولة هامة هي: "أنت ماتفكر فيه".

بمعنى أن الإنسان إذا فكر في الأمور العظيمة الكبيرة الهامة فإنه إنسان عظيم وكبير ومهم.. أما إذا فكر هذا الإنسان في الأمور التافهة.. البسيطة.. الهامشية.. السطحية.. فإنه يكون (لا قدر الله) هكذا تافه.. هامشي.. سطحي. ولا أعتقد أنه يوجد إنسان على ظهر الأرض يريد أن يكون هكذا.. لأن في هذا ضياعاً لنفسك.. وضياعاً لوصفك وهيبتك.. وفقداناً لثقته في نفسه وقدرته وهذه الأمور هي بداية الفشل الذريع والسقوط في الهاوية.. وهذا الإنسان الأخير.. سوف لا يستطيع أن ينام، وسيتقلب طوال الليل، ويأتي عليه النهار مرهقًا.. كسولاً.. مهمومًا.. وعلى الجانب الآخر.. سنجد من تسببوا له في هذه الأمور (الهايفة).. والسطحية.. والهامشية.. ينعمون وينامون.. وربما يستهزئون منك.

إذن.. أرمِ الكرة في ملعبهم.. ولا تهتم بتوافه الأمور ولا توليها أي اهتمام.. ولا تعط لأي شيء حجما أكبر من حجمه.. وتمتع بهذه الحياة.. وصادق نفسك أولاً.. واحمها من (الهيافات) والهامشيات

والسطحيات.. وركب صاعق ناموس.. للهاموش والناموس الذي (يـزن) في أذنك طول الليل.. ويمتص دمك أو ركـب لـه (إيزالـو).. أو (كيتـو).. ونم مستريح البال.. هادئ السريرة.. وأحلم أحلاما سعيدة.. بعيدًا عـن أهـواء الهيافات.. والتفاهات.. والمقلقات.. واسدل ستارًا جميلاً علـى يومـك بمـا فيه.. حتى تستطيع أن تنام بعمـق.. وتـستيقظ بنـشاط. مـاأحلى كلمـة لا لتوافه الأمور ولا لأصحاب هذه التوافه الأعزاء "فأنت ما تفكر فيه".

(37) لا تتكلم كثيراً فالسكوت نعمة

قديمًا كانوا يقولون "إذا كان الكلام من فضة.. فإن السكوت من دهب" وهذه مقولة رائعة، لأن الكلام الكثير قد يضر صاحبه.. قد يخطئ.. أو يتخطى.. أو تنزلق منه هفوة.. أو تصريح.. أو خبر.. أو معلومة.. فيأخذها المتلقي.. ويبني عليها أمورًا كثيرة.. مع ماقد يتسبب عن هذا الكلام من أضرار لبعض الناس.

وهناك مقولة أخرى هي: "خير الكلام ما قل ودل".

فالاختصار في الكلام.. والتركيز فيه، والوضوح.. من عوامل نجاح الإنسان.

وقد يصل بعض كثيري الكلام إلى حد الثرثرة.. وقد أعجبتني مقولة أحد أصدقائي لأحد موظفيه "أريد جملة مفيدة".

فعندما كان يكلف أحد الموظفين لإنهاء مصلحة معينة في إحدى الجهات الحكومية أو الخاصة.. كان يطلب منه إما كلمة "تم الانتهاء من الموضوع".. أو كلمة "لم يتم الانتهاء".. ثم إذا طلب منه شرحاً أو توضيحاً.. سمح له بذلك.. أما غير ذلك.. فلا.. لتضييع الوقت.. **لا** للثرثرة.. نعم "للكلمة المفيدة".. ونعم لـ"خير الكلام ما قل ودل"، ومرحبًا

بـ "إذا كان الكلام من فضة.. فالسكوت من ذهب".. ومرحباً بـ "لا تتكلم كثيرًا.. فإن السكوت نعمة".

(38) لا للغضب

الغضب شيء مدمر.. ومن وصايا الرسول صلي الله عليه وسلم "لا نغضب".. فالغضب يدمر الخلايا.. ويذهب العقل يوقف القلب.. وكم من أناس غضبوا لأمور أيًا كانت عظيمة أو تافهة وأصبحوا عجزة.. وفقدوا الحركة.. وفقدوا العقل وفقدوا الصحة.. مقابل ماذا؟. إني أدعوك ياصديقي أن تعلم أن هذه الحياة.. لا تستحق لا الغضب.. ولا الفرح.. ولا الحزن..

وقد دعانا الله سبحانه وتعالى ألا نفرح على أي شيء أتانا ولا نحزن على أي شيء فاتنا..

لماذا نتعصب؟.. ولماذا نحزن؟.. إذا كان الإنسان كذلك فإنه ضعيف الإيمان.. والإنسان ضعيف الإيمان.. يكون ضعيف الشخصية مسلوب الإرادة.. ليست لديه ثقة في الرزاق.. وبالتالي ليست عنده ثقة في نفسه.. ورزقك مكتوب وأجلك محدد.. وما عليك إلا السعي الدؤوب المقرون بالإيمان القوي بالله الرزاق..

ياصديقي العزيز لا تجعل عقلك وقلبك سلعة يتداولها الناس أو يهملونها.. ويحولونها إلى شيء مهمل.. عزز نفسك.. صن نفسك.. ثق في الخالق.. ثق في الله سبحانه وتعالى.

والإنسان المؤمن بالله..

لا يغضب.

لا يحزن.

لا يقلق.

لا يتساهل.

لا يتهاون.

لا يتخاذل.

لا يتنازل.

إذا صادفك أحد كبار السن.. ووجدته يمشي على عصا أو يتحرك بصعوبة.. أو عنده شيء في قدميه أو يده اسأله.. ستجده يجيب أن هذا من الغضب والانفعال الزائد والنرفزة.. وربما من أقرب الناس.

فـ لا للغضب..

ولا للحزن.. خذها نصيحة غالية.

إذن لماذا.. لا تشفي نفسك من هذا السرطان القاتل.. الغضب الحزن الانفعال الزائد.. فكر في هذا الكلام جيدًا.. وضع في محفظتك هذه

النصائح في قصاصة ورق.. إنها دواء لداء ليس له علاج حتى على مستوى العالم.. نجد الكتب التي كتبت عن عدم الغضب وعدم الحزن كثيرة.. وتباع بملايين النسخ.

ياصديقي العزيز خذها نصيحة هامة لك.. طبقها.. وتمرن عليها.. واقرأ في موضوعها.. ثقف نفسك.. اجعل شعارك:

لا للغضب.

لا للحزن.

لا للانفعال الزائد.

بالإضافة للشعار السابق لا للقلق.

فالدنيا لن تتسع لمن يغضب ولمن يحزن، واعلم بأن الإنسان الذي تربطه علاقة حب وطاعة بينه وبين الله سبحانه وتعالى.. سوف يمده بقوة وطاعة وفطنة وسوف يبعده عن الغضب والحزن.

فـ 1000 لا للغضب.

1000 لا للانفعال الزائد.

و 1000 لا للحزن.

و 1000 لا للقلق.

و1000 سلامة.

(39) لا تتجمل من أجل أن تكذب

إن قصة (إني لا أكذب ولكني أتجمل) وما تبعها من فيلم بنفس العنوان.. أصبح مدعاة للكذب ولتبريره بحجة التجميل حتى كاد أن يصبح عند بعض الناس كأنه شيئ عادي طالما زين بكلمة التجمل.

وهناك أيضًا من يصف بعض أنواع الكذب بالكذب الأبيض.. ويدافع عنه الكذابون ويلونونه ويقولون: طالما أنه كذب أبيض فلا ضرر؟. إن كل هذه المصطلحات والعناوين والألوان المخصصة للكذب.. ما هي إلا ستائر كاذبة تخفي خلفها مرضًا لعينًا مدمرًا وهو الكذب.

إن هذا المرض العصري المنتشر.. بدعم من وسائل الإعلام.. سواء أكان هذا الكذب للتجميل أم كان ملونا باللون الأبيض.. فكل هذا ضد مبدأ الصراحة والوضوح.. وضد الشخصية السوية الملتزمة بالصدق.. فالصدق صدق.. والكذب كذب.. والالتزام التزام.. والنفاق نفاق.. ومن المفروض أننا لا تلون الكذب بالألوان المختلفة لنخفي عيوبه.. ومن المفترض أيضًا ألا نجمل الكذب ونلونه ونعمل(الديكورات). أو نعمل (براويز) للكذب والخداع والغش والنفاق والرياء فـ (1 + 1=2).

أما من يريد أن يغير الطبيعة وطقوسها ووضوحها والتزاماتها.. فعليه أن يجعل (1 + 1 +1) ربما يساوي 3 أو 4 أو شيء من هذا القبيل؟!.

ياصديقي العزيز.. الصدق ينجي صاحبه.. وفي الزمن الماضي كانوا يقولون "الكذب ليس له أرجل".. وليس له أرضية صلبة..

لذلك أدعوك –ياصديقي– أن تكون صدوقًا.. واضحًا.. وأعلم أن الكذب في الأمور الصغيرة كالكذب في الأمور الكبيرة.. ومهما لونت الكذب، أو جملته.. فسيظهر على السطح لأن الدهان مغشوش.. والتجميل مزيف.. ويستمر الشخص في الكذب حتى يأخذ لقب كذاب مع مرتبة الغش.

كن صدوقًا.. واضحًا.. تكن أغنى الناس.. وأمتعهم وأحبهم وأكثرهم احترامًا وتقديرًا ووضعًا اجتماعيًا.. ويأتمنك الناس على أموالهم وممتلكاتهم. واعلم يا صديقي أن الفشل يبدأ بالكذب والخداع وعدم الوضوح والمراوغة.. والتجمل الكاذب.

إن قول **لا** الصادقة.. أفضل من نعم وبها شيئ من الكذب المجمل.. أو (المزوق) كما يقولون و**لا** الغليظة قد تغضب الناس منك.. ولكن لفترة بسيطة.. لأنهم سيشعرون بصدقك وصراحتك.. ووضوحك.. وإذا كذبت ولم تستطع أن تقول **لا** وقلت نعم، لتجامل أو تناور أو تتجمل أو تلون أو تتلون.. فأنت **لا** تستحق حب الناس و**لا** احترامهم وتفقد ثقتهم فيك كشخص أو كتاجر أو كمهندس أو حسب تخصصك.

معنى ذلك أن الأمر تعدى حدودك وشخصيتك ونفسك.. بل وصل إلى وضعك وعملك وكيانك..

إذن لماذا كل هذا؟. نل احترام الناس.. وحبهم.. واكسب ثقة الناس.. ونل تقديرهم.. وإياك والتجمل بالكذب.. وإياك وتلوين الكذب..

ولا تنساق –ياعزيزي القارئ– إلى الأفلام والقصص الوهمية.. وإياك وتلوين هذا السطح الزائف.. دائماً قل:

لا لكي لا أتجمل..

لا للكذب..

لا لتلوين الكذب..

لا للنفاق..

لا لغير الصدق والحق..

لا للتجمل من أجل الكذب..

قل لا واكسب نفسك..

(40) لا للجدال والثرثرة

بعـض النــاس هوايــاتهم الجــدل.. وبعــضهم هوايتــه الثرثــرة و(الرغــي).. وإذا دخلـت في حـوار مـع هـذا أو ذاك.. أو صـادفك حظـك لمقابلة هؤلاء فصدقني أنك لن تـصل لنتيجـة معهـم.. فرؤوسـهم وأفكـارهم مبرمجــة علــى شــيء معــين مقتــنعين بــه و**لا** يمكــن لقــوة في الأرض أن تزحزحهم عما هم فيـه.. إذن ماالفائـدة مـن الجـدال.. اللـهم إلا إذا كـان لديك وقت وجهد وصحة لذلك..

وماعليك يا صديقي العزيز في هذه الحالة إلا توضيح اعتراضـك.. وعليك أن تنهي الحوار أو أن تغير الموضوع.. وحذار أن تجـاريهم.. أو أن (تشتري دماغك) كما يقولـون وتـسايرهم أو تـشعرهم باقتناعـك بوجهـات نظرهم.. لأنهم سيستشهدون بك أو يلزموك بما هم مقتنعون بـه..

فما عليك إلا أن تقول:

"إننا مختلفان في ذلك وليس لدى وقت لمزيد من المناقشة.

أو تقول له:

"لك رأيك ولي رأيي فالأجدى بنا أن ينتهــي الحـوار عنـد هـذا الحد".

أما إذا كان الشخص يهمك فيمكنك أن تقول له:

"إننا مختلفان في الرأي، والخلاف في الرأي لا يفسد للود قضية".

نفس الشيء للثرثرة وكثرة الكلام في الموضوعات التافهة والجانبية.. التي قد يتعمدها البعض أو تعود عليها في حياته.. من أجل تضييع الوقت أو التغطية على موضوع معين.. أو الهرب من نقاش آخر.. وأنت إذا ثرثرت معه فسيضيع وقتك.. ويضيع جهدك ومالك.. وسيرتفع ضغطك لا محالة..

إذن دعنا نقول:

لا للجدال.

لا للثرثرة.

نعم لكسب النفس.

(41) لا لليأس والتخاذل

بعض الناس ضعاف النفوس بينهم وبين اليأس شعرة.. وبينهم وبين التخاذل همسة.. وهم دائمًا محطمون.. قلقون.. فاقدون الثقة في أنفسهم.. وفاقدون الثقة في الله..

وهل تعتقد يا صديقي العزيز أن هؤلاء البشر سينجحون.. أو لديهم القدرة على أن يواجهوا مصاعب الحياة.. ومشاكلها المعتادة.. أو أن لديهم فرص للنجاح في عملهم.؟

إنني ادعوك أن تبني سدًا منيعًا بينك وبين اليأس والتخاذل، مهما كلفك هذا السد من خامات وحديد وأسمنت وعزل.

إنك محظوظ ياصديقي وأنا معك.. لأنك سوف تبني سدًا منيعًا حجمه أكبر من حجم السد العالي بـ 100 مرة أو يزيد.. كل هذا بدون خامات و**لا** حديد و**لا** أسمنت و**لا** عزل.. ولن تعاني من ارتفاع أسعار هذه الخامات.. بإمكانك أن تبني هذا السد.. وتبني أعظم حاجز بينك وبين اليأس والتخاذل.. بفكرك وإرادتك وشخصيتك وطموحك ولن يكلفك هذا إلا أطنانًا من الإصرار.. وأطنانًا من العزيمة الفولاذية.. وتمزج هذا وذاك بعرق الكفاح.. وتضعها في قالب الالتزام والجدية والصدق..

إن **لا** لليأس.. و**لا** للتخاذل.. تشبه بناء السد العالي الذي حمى مصر من الفيضانات.

إن هذه الـ **لا** سوف تحميك من فيضان الغرق وتحميك من سيول المشاكل والفشل.

إنها كلمات تحتاج إلى تدريب وجرأة ولباقة.. وثقة.. إن كلمة **لا** لليأس والتخاذل تعني الحياة بحريه بعيدًا عن القيود والأكبال النفسية والمعنوية التي قد تدمر صاحبها.. وتمرضه.. وتفشله.

لكن دعني أسالك سؤالاً.. ياصديقي العزيز.. لماذا اليأس؟.. ولماذا التخاذل؟.. وهناك رب كريم يرزقنا.. ووهبنا قلبًا ينبض.. وجسدًا يتحرك.. ونفسًا يؤخذ.. ولسانًا يذكر..

تعلم يا صديقي العزيز أن تقتل اليأس.. والتخاذل كما قتلت القلق من قبل.. وسلاحك في ذلك هو ثقتك في الله سبحانه وتعالى، ثم في نفسك.. ثم في قدرتك.. ثم في عقلك..

ابن يا صديقي جدارًا عازلاً بينك وبين اليأس.. واعمل لنفسك خارطة طريق توصلك إلى بر الأمان.. وإلى شاطئ النجاح في هذه الحياة الدنيا.

(42) لا للموازين الغير حساسة في الأمور الحساسة

دعني يا صديقي أطرح عليك سؤالاً معينًا: هل يستطيع بائع الذهب أو الفضة أن يستخدم ميزان بائع الفاكهة والخضار؟.

أو بطريقة أخرى هل يستطيع بائع القطن أن يستخدم ميزان بائع الذهب والفضة؟.

(طبعًا) الإجابة واضحة.. وسبب السؤال واضح بكل تأكيد.

وأنت ياصديقي العزيز مدعو لأن يكون لديك جميع أنواع الموازين في حياتك لتزن بها مختلف الأمور.. كل حسب حجمه وأهميته.. وإذا كانت لديك حساسية زائدة وتزن كل الأمور بميزان الجواهرجي فأنت مخطئ.. وإذا كان لديك الاستعداد لكي تزن كل الأمور بميزان بائع القطن.. فأنت أيضًا مخطئ.

إن الموازين تتدرج من الملليجرام في ميزان الذهب إلى آلاف الأطنان في موازين البسكول الكبيرة التي تقف عليها (التريلات).. هكذا الحياة.. وهكذا الموازين.. وهكذا الأمور.. فما عليك إلا أن تزن الأمور بالحساسية المطلوبة..

حسب أهمية الموضوع.. وحسب صاحب الموضوع.. وحسب مقدار حساسية الموضوع.. وأنت إذا لم تستخدم الميزان الصحيح في

الموضوع المحدد.. فلن تحصل على الدقة المطلوبة.. ولا تنس معايرة موازينك باستمرار والتأكد من دقتها في الموضوعات المختلفة.. وأن تكون حساسة بالقدر المناسب والكافي لهذا الموضوع.

فـ لا للموازين غير الحساسة في الأمور الحساسة.

(43) لا للبخل

إن البخل آفة الإنسان.. وأحسن وصف للإنسان البخيل هو أنـه بعيد عن الناس.. بعيد عن أهله.. بعيد عن أصدقائه.. بعيد عن الله حتى أنك تفكر 1000 مـرة عنـدما تـذهب مـع البخيـل في رحلـة أو نزهـة أو مناسبة..

والإنسان البخيل.. مكروه بين أولاده وزوجتـه.. وأهلـه وعائلتـه وقد يصل البخل إلى حد أن صاحبه يبخل في علاج نفسه أو علاج أهلـه.. أو يبحث عن الطرق التي لا تكلفه أي شيء ولكن السؤال.. أين سـتذهب هذه المبالغ التي يكتنزها البخيل.. الـذي حـرم نفسه مـن متـع الحيـاة.. وحرم أهله وأسرته من التمتع بأبسط الحقوق والواجبات ؟

وأنا شخصياً لا أتعامل مع البخيـل: لا أصـادقه.. ولا أزاملـه.. بل أتجنبه.. وربما أنهره.. وألومـه وإذا وصـل البخـل أشـده.. قـد يـصل بصاحبه.. إلى حد عدم الرغبة في دفع حقوق البشر..

لذلك أقول لك يا صديقي لا للبخل.. و1000 لا للبخلاء.

(44) لا جديد تحت الشمس

هذه مقولة منتشرة في العالم الثالث.. وهي تعني بطء التقدم.. وضعف النمو.. سواء على المستوى الشخصي.. أو على المستوى العام.. وأنا شخصياً **لا** أحب هذه المقولة.. خاصة عندما يسألك أحد عن الأحوال.. بمعنى أنني أحب أن يكون هناك جديد تحت الشمس.. ويكون هناك تطور وتقدم ونمو.. ونجد حلاً للمشاكل اليومية والموسمية وأن نستعد لها بسلاح العلم والتكنولوجيا.. وتعلم إدارة الأوقات.. وإدارة الأزمات..

أحب أن يكون الإنسان مطوراً لنفسه.. ولفكره.. ولقدرته.. ولدخله.. فلا نجلس على المقاهي.. وندّعي أن السماء لم تمطر ذهبًا اليوم..

فطالما أن الله سبحانه وتعالى نظم الكون.. ونرى الشمس ساطعة ومشرقة في مواعيدها.. فما علينا إلا أن نشحذ الهمم.. إلى مزيد من العلم والتقدم والتكنولوجيا ونقتحم مشاكلنا ونحلها جذريًا ونقول:

نعم هناك دائماً جديد تحت الشمس.

(45) تكون أو لا تكون

هل تحب أن تكون.. أم تحب ألا تكون؟.. إذا فكرت وأبدعت وابتكرت.. فأنت موجود.. وإذا تكاسلت وضيعت الوقت.. وأهملت شئونك.. ولم تطور فكرك وعقلك.. فأنت غير موجود.

ولك الاختيار ياصديقي العزيز إما أن تختار فكر "ديكارت" الذي قال:

"أنا أفكر إذا أنا موجود".

أو تختار.. أن تكون محلك سر ولا تكون إلا شخصاً عادياً أو أقل من العادي.

أحب أن أكون إيجابيًا.. وأكون مؤثرًا.. وفعالاً ومتفاعلاً.. ومشاركًا.. ومفكرًا.. ومبدعًا.. ومطورًا ومتطورًا.. وباحثًا.. ومتجددًا.. أبعث السعادة في نفسي.. وفيمن حولي.. هكذا أحاول وأدعوك معي للمحاولة.. وستصل إلى أعظم مما قاله "ديكارت".. ولكن دعني أقول :

عندما لا أفكر.. فأنا ليس لي وجود وأنت الآن أمام أمر هام جداً وهو : هل تريد "أن تكون.. أم تريد ألا تكون؟".

(46) لا لغضب الإله

مهما كان دينك.. الإسلام.. المسيحية.. اليهودية.. فأنت من خلق الله سبحانه وتعالى.. أعطاك مميزات ونعمًا وفضلك على سائر المخلوقات.. ألا من رد الجميل.. ألا من صلة وتواصل مع هذا الإله العظيم.. الذي خلق لك الحياة والنعم والخيرات والمتع.. وخلق لك البحار والأنهار.. والمحيطات.. والجبال والنبات والزهور.. والحيوان.. والطيور.. والسماء.. والنجوم.. والشمس.. والقمر.. والهواء.. وأرشدك إلى أعظم الاختراعات.. الطائرات.. السيارات.. القوارب.. الزوارق.. البواخر.. السفن.. الأجهزة.. الطاقة.

كل هذا ونعصي الله.. و**لا** نؤدي فرائضه.. **لا** والله.. إننا إذا فقدنا أي نعمة من نعمه عز وجل.. سنشعر بقيمتها.. هل نعصى الله.. قد أعطانا الصحة التي **لا** تقدر بمال الدنيا وما فيها..

إنني لم أستطع أن أؤلف كتابًا كهذا وفيه من اللاءات الكثيرة.. إلا أن أدعوك من قلبي.. أن تقول **لا** لغضب الله.. وكم كنت أتمنى أن يكون لدى العلم الديني الكافي.. لأن أؤلف كتابًا خاصًا بذلك.

لا لمعصية الله.

لا لغضب الله.

لا لعدم اتباع تعليمات الله.

لا للحظة التي لانذكر فيها نعم الله.

نعم لحب الله.

نعم لاتباع تعليماته سبحانه.

نعم للشكر على نعمه سبحانه.

أدعوك ـ ياصديقي ـ أن تحصى نعم الله عليك.. وبعـدها قـل لا لغضب الإله العظيم سبحانه وتعالى.

(47) نصائح هامة

1- لا تتخذ قرارًا وقتيًا في أي شيء.. سواء قرار في مشروع أو قرار شراء أو غير ذلك ولكن خذ وقتك في التفكير على الأقل يوم أو يومين، لأنك ستعطي نفسك فرصة لدراسة جميع الاحتمالات.. وجميع الجوانب المتعلقة بهذا القرار فالتسرع له نتائج غير جيدة.. قل: أعطني فرصة للدراسة أو لاستشارة المختصين.

2- أن قول لا في أحيان كثيرة يكون إنقاذًا لك.. وقول نعم.. أحيانًا قد يغير حياتك إلى الأسوأ.. ولا تجعل الأمور معلقة.. خذ قرارك الفوري في الأمور غير المنطقية أو غير الواقعية.. فلو عرض عليك أحد مثلاً سيارة مرسيدس موديل 2007 بمبلغ 100.000 جنيه وأنت تعلم ثمنها يقرب من المليون قل لا فورًا.. دون بحث.. فإنها أما أن تكون مسروقة أو معيوبة.. أو دون مستندات ملكية.

3- صادق وصاحب من يزيدك ولا ينقصك ليس ماديًا فقط ولكن سلوكيًا.. واجتماعيًا ونفسيًا.

4- الصدق سمة رجل الأعمال الناجح.. والكذب هو الفشل بعينه.. خذ الصدق أداة ووسيلة وسمة لك.. تكن أنجح الناس.

5- الأمانة والنزاهة.. والقناعة.. والرضا بما لديك وعدم النظر لما لدي الغير.. كل ها سمات تكسبك احترام نفسك.. واحترام الغير لك.. وستجد نتائجها في نفسك.. حيث إنها من مقومات النجاح.

6- الغضب والانفعال الزائد.. هما سمات رجل الأعمال الفاشل.. تدرب ألا تنفعل.

7- يجب على رجل الأعمال الواعي ألا يفرح بشدة أو يحزن بشدة على أي شيء.. والذي يفرحك اليوم قد يبكيك غدًا.. والذي يغضبك اليوم قد يسعدك غدًا.. كن معتدلاً في كل شيء تكن أسعد الناس.

8- الرزق بالسعي وليس بالتواكل.. والرزق بالثقة.. اضمن أن مالك سوف يأتيك.. وماليس لك سوف لا تدركه.

9- لا تشغل تفكيرك بتوافه الأمور وصغائرها.. فإن الكبار هم الذين يفكرون في الأمور التي تستحق التفكير والعكس صحيح.

10- يجب أن تحدد أنت الطريقة التي تود أن يعاملك بها الناس ولاتتركهم يحددوها بمعرفتهم.

11- النظام والترتيب وحفظ الأوراق والمستندات من سمات رجل الأعمال الناجح.. أما الإهمال فنهايته الفشل.

12- الاطلاع.. البحث.. التعلم.. السؤال.. المعرفة.. كل ذلك متاح الآن.. بالمكتبات.. والإنترنت.. بالصحف.. بالتليفزيون.. هذه فرصة متاحة لكي تتعلم.. وتستثمر وقتك.. وتبدع في عملك وتنمي قدراتك.. وتزيد من فكرك.

13- إن أكثر الناس إصابة بالأمراض النفسية والعصبية هم الذين لا يعرفون الله على اختلاف دياناتهم.. لأن اللجوء إلى الله منجاة للإنسان.. سواء في الظروف الصعبة أم السعيدة أم الظروف العادية.

14- لا تتهاون في حق نفسك.. ولاتتنازل عن حقوقك.. ضع نفسك في المكانة التي تريدها أنت.. ولاتتركها لمن يتلاعب بها.

15- الاستقرار العائلي والنفسي.. الأمان والتوافق الاجتماعي والأمان المالي.. كل ذلك يؤدي بك إلى بر الأمان وبر السعادة.

16- أن تكون شجاعًا.. فهذا شيء جميل.. أن تكون كريمًا.. فهذا سمة الكرام ولكن إذا كانت هذه الأمور ستؤدي إلى تورطك.. فهذا شيء مخذل.

17- راجع.. دقق.. طبق.. احسب ذلك في عملياتك الحسابية وعملياتك الأخرى.

18- احذر التوقيعات.. الشيكات.. إيصالات الأمانة.. الكمبيالات اعلم بأنه بتوقيع واحد.. أو بجرة قلم.. قد يصل بك الأمر إلى مالاتحمد عقباه.. أسأل مصلحة السجون.!

19- اللباقة ليست بالكلام فحسب ولكنها بالتصرفات المناسبة في الأوقات المناسبة.

20- السعادة تأتي من داخل الإنسان وليس من خارجه.. أنت تستطيع أن تسعد نفسك هل هذا صعب؟.

21- المال.. ليس الرزق الوحيد ولكنه واحد بالمائة من الرزق.. السعادة والاستقرار.. القبول لدي الناس.. العلم.. الزوجة.. الأولاد.. هيا استكمل المائة.. يمكن أن نجد فيك أكثر منها.

22- استكمالا للبند السابق.. فإن الرزق موزع بين البشر بالتساوي.. فهذا يأخذ جزء.. وذلك يأخذ مثله، ولكنه موزع بنسب مختلفة والنتيجة واحدة.. المهم أن تقتنع بذلك.

23- **لا** تأخذ قرارًا مصيريًا منفردًا.. استشر.. اسأل.. استعن بأهل الخبرة وأهل الثقة.. حتى لايفرح أهل الملامة.

24- جاور السعيد يسعدك وجاور التعيس تتعس.. لك أن تختار.

25- الوقت نعمة.. وضياع الوقت نقمة.. واستثمار الوقت متعة.

26- يجب أن يكون المهندس الناجح ذو نظرة ثاقبة.. بعيدة المدى.. كما يجب ألا تنظر تحت قدميك.. أتقن النظر.. أنظر إلى الموضوعات نظرة شمولية.. من بعيد.. ومن قريب حتى في معاينة العمارات.. تنظر إليها من على بعد.. ومن جميع الاتجاهات.. كما أنك يجب أن تنظر إلى العمارات المجاورة.. هل وصل إليك ما أريد؟.

27- عندما تصمم ماكينة.. فإنك تفترض أقصي أحمال يمكن أن تتعرض لها ونضرب في 1.5 كمعامل أمان.. وأنت مع نفسك.. لا تصل بها إلى الحد الأقصى.. حتى لا تنهار، تدرب على ذلك.

28- أن تكتب شيكًا هذا شيء فيه خطورة.. أن تضمن أحدًا.. هذا شيء أخطر.. أن تضمن نفسك فهذا شيء أقل خطورة.

29- يجب أن تتوقع أي شيء من أي إنسان في أي وقت.

30- ليس بالأدوية وحدها يعالج الإنسان.. ولكن بالإرادة والثقة.

31- المعرفة كنز.. لأن هناك براءات اختراع وحقوق معرفة تساوي مليارات.. فهل تريد أن تكون مليارديرا معرفة.. أم تريد أن

تكون مليونير مالي.. المفاجأة أنه في الحالتين يجب أن يكون عندك معرفة.

32- المعارض مدرسة.. المؤتمرات جامعة.. المنتديات.. معهد الكتب والمكتبات دراسات عليا ودكتوراة.

33- ما تخجل أن تفعله أمام الناس فهو خطأ وحرام.

34- حدد لنفسك هدفا قريبا، وهدفا متوسطا، وهدفا بعيدا.. وتعلم كيف تقيم أداءك.. وتصحح الطرق التي تؤدي إلى هذه الأهداف.

35- الصحة البدنية كنز.. والصحة النفسية كنزان.

36- إذا كان ولابد أن تقول: لا قولها فورًا.. وإذا كان ولابد أن تقول نعم.. قلها لاحقًا.

37- حدود التعامل هامة جدًا لرجل الأعمال الناجح.. يجب أن تكون لك طريقة معاملة مع:

(الرئيس— الزميل— المرؤوس — وشتان بين هذا وذاك).

38- اجعل لك (كارت شخصي).. واجعل لنفسك سياجا وإطارًا (كارت أحمر) مكتوب عليه ممنوع الاقتراب والاختراق ولكن التصوير مسموح.

39- السعادة أن تنام وليس في نفسك شيء لأحد.. ولا لأحد شيء في نفسك.

40- أنت مسير ومخير.. وإياك أن تخلط بينهما وتكون مجبرًا.

41- هل تريد أن تكون.. أو تريد ألا تكون؟ حدد لنفسك طريقًا باسمك.. شريطة أن يكون محفورًا في نفوس الآخرين.

42- هل نظمت دخلك.. أم أنه يصرف على الأكل والمسكن فقط إليك هذه النسب المقترحة للدخل.

مسكن	٪20
ملبس	٪10
مأكل	٪25
ترفيه	٪5
تعليم	٪10
توفير	٪10
تأمين	٪10
علاج	٪10
الإجمالي	٪100

43- قبل أن تدرس أي مشكلة حدد السبب وهل أزيل وكيفية تلاشيه في المستقبل ثم حدد العلاج المناسب.. ونفذه.

44- كن قنوعاً.. بطموح.

45- كن راضيًا.. بإيمان.

46- كن حازمًا.. بعدل.

47- كن صادقًا.. بجد.

48- كن مطلعًا.. بحماس.

49- كن صامتًا.. بفكر.

50- كن مستمعًا.. بثقة.

51- كن نشيطًا.. بحرص.

52- كن واثقًا.. بإيمان.

53- كن باحثًا.. بنتيجة.

54- كن قارئًا.. بثقافة.

55- كن قدوة.. بمثل.

56- كن صبورا.. بإيمان.

57- كن رفيقًا.. بقوة.

58- كن شجاعًا.. بحذر.

59- كن أنيقًا.. فتحب.

60- كن ذكيًا.. فتكسب.

61- كن متواضعًا.. بثقة.

62- كن قويًا.. بحق.

63- كن لبقًا.. بتمعن.

64- كن ثاقبًا.. بسهم.

65- كن ناظرًا.. بتمعن.

66- كن إيجابيًا.. بتفاعل.

67- كن حريصًا.. بقدر.

68- كن كريمًا.. بقدر.

69- رجل الأعمال الناجح يكون عنده القدر الكافي من المعلومات الإدارية والقانونية والتأمينية والمالية والمحاسبية والاجتماعية.. وتكون عنده أيضًا القدرة على التعامل مع كل الفئات والطبقات والمستويات.. كل بأسلوبه.

70- لا تبكي على اللبن المسكوب.

71- لا تؤجل عمل اليوم للغد.

72- لا تكن جامدًا فتكسر.

73- لا تكن لينًا فتعصر.

74- لا تكن سلبيًا فتفشل.

75- لا تكون خجولاً فتهمل.

76- لا تكن ممسكًا فتكره.

77- لا تعبر الجسر قبل أن تصل إليه.

78- تأقلم مع أنت فيه حتى تصل إلى ما تريد.

79- العلم والمال وجهان لعملة التقدم.

80- اسأل نفسك كل مساء: ماذا حققت.. وماذا اكتسبت..؟ وأسأل نفسك عن أخطاء هذا اليوم.. طور وطهر نفسك.

81- راجع نفسك.. لُم نفسك.. صادق نفسك.. إسعادها تسعدك وتسعد الآخرين.

82- أن تضيء شمعة أحسن من تطفئها وتلعن الظلام.

83- البصر والبصيرة من نعم الله على الإنسان، وإذا فقدت أحداهما فاعتمد على الأخرى.

84- أن تُنتقد هذا شيء بسيط.. وأن تنقد فهذا شيء يسير.. المهم أن يكون النقد بناءًا.. وأن تستفيد من الانتقاد بما يحقق الفائدة.

85- النظام.. الترتيب.. التبويب.. المراجعة.. التصحيح.. الثقة.. كل هذه الكلمات من قاموس الناجحين.

86- كثير التغيير.. قليل الحصد.

87- اليأس.. الملل.. العصبية.. التسرع.. التفكير العشوائي.. قلة التركيز.. خيانة الأمانة.. كل هذه الكلمات من قاموس الفاشلين والمحبطين.

88- إن رغيف الخبز يكفي شخصين، محبين.. متفاهمين.. متفائلين.. واثقين في الغد.

89- الفتوى بعدم العلم.. أحسن من الفتوى دون علم.

90- كم مرة غيرت فيها سيارتك.. وكم مرة غيرت (موبايلك).. وكم مرة غيرت فكرك وطورته.

91- هل عندك هواية تفرغ فيها شحناتك الزائدة؟ هل لك خلوة تتصافى فيها مع نفسك؟ هل لك سجدة تصالح بها مع ربك؟ إن كانت الإجابة بنعم فأنت سعيد وإن كانت بلا فعليك بالمراجعة قبل فوات الأوان.

92- إن للمكان الذي تعقد فيه اجتماعاتك مع مرؤوسيك.. تأثير قوي في نجاح الاجتماع أو فشله.. وهذا يسمي (لغة المكان).

93- عند حدوث مشكلة ما.. فهذا شيء عادي ولكن غير العادي.. أن تكون مواجهة هذه المشكلة بطريقة خاطئة فتتضاعف المشكلة.. بمعني أننا عموماً نواجه المشكلة بالعزيمة والإرادة

والدراسة ووضع الحلول المنطقية.. فهذا تحليل جيد وممارسة حقيقية في هذه الحياة المليئة بالمشاكل.. وهذا يسمي مهارة حل المشكلات.

94- أعلم أن التذكر لدي الفرد يمر بثلاث مراحل:

الأول : التسجيل والتعليم والاكتساب.

الثاني : الحفظ والاحتفاظ.

الثالث : الاستدعاء.

95- من حسن الإدارة أن تحبب الشخص الآخر في العمل الذي تقترحه عليه.

96- عندما تقدم اقتراحات لمرؤوسيك اجعلها مهذبة ولا تصدر في صورة أوامر صريحة.

97- إذا استطعت أن ترى الأشياء من وجهة نظر الشخص الآخر.. فهذا من سمات الإدارة الناجحة.

98- الاعتراف بالخطأ ميزة.. وهي أول طريق التصحيح.

99- أحسن وسيلة لتجنب الجدال هو تجنبه.

100- إن ذكر محاسن من أمامك هو أول الطرق لكسب قلبه.

101- إن الابتسامة واللين يحققان مالا يحققه العبوس والشحوب.

102- أن أكون شجاعًا.. مجاملاً.. متعاطفًا فهذا شيء جميل.. ولكن إذا عاد ذلك على نفسي بالضرر.. فأنا لاأحب أن أكون كذلك.

103- الاستقرار النفسي. الاستقرار العاطفي.. الاستقرار العائلي.. الاستقرار الصحي.. هذه (الاستقرارات) تحتاج منك لقرارات.

104- إذا لم تأت الرياح بما تشتهي السفن فلا تصارع الأمواج وسايرها.

105- ما تأتي به الريح.. تأخذه الزوابع ولايحصد الإنسان حصادًا جيدًا إلا من زرع جيد في أرض صالحة تروي بماء نقي.

106- لي صديق عزيز.. معاق جسديًا.. وفاقد البصر.. يقود أسرة كبيرة وتجارة رائعة ومصنع كبير ويعمل ما يعجز عنه أبطال رفع الأثقال.. وكمال الأجسام.

(48) لا لأنصاف المتعلمين و لا لآرائهم الخاطئة

الدقة من أهم الأمور في الحياة.. والمعرفة من كنوزها.. والبحث من مفاتيح السعادة والمتعة والمصارحة من علامات التقدم والازدهار للإنسان وللمجتمع.

والمجتمع ملئ بأنصاف المتعلمين.. وبالكثير من الجاهلين.. وغير المثقفين منتشرون بيننا وهؤلاء جميعا.. **لا** يتوقفون عن الفتاوى والأحاديث.. لتعطيه نواحي النقص في شخصياتهم أو لتعويضي جهلهم.. أو لاكتساب مميزات غير حقيقية في أوضاعهم.. وفي شخصياتهم حتى أنك إذا سألت أحدهم سؤالاً.. لم يتردد أن يفتيك بما ليس له به علم.. ولا يتورع عن توجيهك توجيهًا مضللا.. قد يورطك.. أو يضيع وقتك.. أو يسلبك مالك.. أو يفقدك شيئاً ثميناً نتيجة لفتوى بعض هؤلاء الـ1/2 متعلمين أو 1/2 مثقفين ولفتاويهم وأرائهم واقتراحاتهم وتوجيهاتهم.. أو لتعليماتهم..

إذن ماذا تفعل أنت.. وكيف تقييم الموقف.. وتعرف الصحيح من الخطأ؟ في زمن اختلط فيه الحابل.. بالنابل.. وانتشرت فيه الفتاوى.. والنصائح.. عبر القنوات الفضائية عبر الراديو.. وعبر الانترنت.. وفي

الصحف وفي المجلات.. وفي النوادي.. والمؤتمرات وجلسات الحوار.. وجلسات الاستماع.؟

أنت ـ يا صديقي ـ يجب أن تكون أستاذ تقييم وعندك ميزان حساس كما ذكرنا سابقًا وأن يكون عقلك قاعدة بيانات.. (Data Base)، حتى تتمكن من تقييم الأمور. ووزنها وتستطيع أن تستشير أولي العلم.. وأولي الخبرة.. وأولي الثقة.. وتأخذ بآرائهم.. وتقارنها.. وتقيمها وترتبها.. وتركب سفينة الأمان.. إلى بر المعرفة والسعادة والاطمئنان.. ناجيًا من تيارات الجهل.. وأمواج التخلف.. ورياح الفتاوى الضالة.. و(تسونامي) الغرق في التأخر.

يا صديقي ثقف نفسك.. وسلح نفسك بالعلم والمعرفة حتى **لا** تكون من هؤلاء الأنصاف متعلمين.. وعليك دائمًا أن تقول **لا** أني **لا** أعرف.. لأن من قال **لا**.. فقد أفتى.

فلا لأنصاف المتعلمين و**لا** لآرائهم..

من قال "**لا**" فقد "أفتى".

سُئل أحد عظماء الأئمة في الإسلام عن حوالي 40 مسألة فقهية.. فأجاب على حوالي 4 أسئلة فحسب أي 10٪ والباقي (أي

حوالي 90٪) قال لا أعلم.. أما الآن فنجد أن 90٪ من الفتاوى من مدعي العلم والمعرفة والفقهاء.. سواء في الدين أو في الدنيا..

وفلسفة لا إني لا أعلم.. أو لا إني لا أعرف.. أو لا اسألوا المتخصصين أو لا الله اعمل.. أو لا أستطيع أن أفتي فيما ليس لي به علم.. أو لا استفت غيري.. أو لا هذا ليس مجالي.. أو لا ليس لي به علم.. أو لا كنت أتمنى أن يكون لدي هذا العلم لكي أفتيك..

هذه اللاءات.. إن دلت على شيء.. فإنها تدل على شخصيتك الصريحة.. المحترمة.. الواثقة في إمكانياتها.. غير المورطة من أفتاها أو سألها.. أو استعان بها..

أما إذا كان الشخص.. ممن يقول.. إذا سأل عن شيء " ربما ".. " احتمال ".."جائز ".. " تقريباً.. " أعتقد ذلك ".. أو من يفتي بدون علم.. ويشرح لكسب (البرستيج) أو يتوهم.. أنه يعلم وهو جاهل بهذا الموضوع.. فيكون هذا الإنسان من المورطين.. الذين يضرون الناس.. ويضرون أنفسهم.. وفي هذا خطأ عظيم.

إذا سأل أحد أحدًا عن شيء.. كأين تقع مدينة فينيسيا (مثلاً). فإذا قال لا فإنه لا يعرف.. وليس بجاهل.. أما إذا قال إنها مدينة في بولندا نسبة إلى الزعيم العمالي فالنسيا.. فيندرج تحت زمرة الجهلاء..

المورطين ويفقد ثقة الناس.. ويفقد ثقته في نفسه.. ويفقد احترام الناس.. ويفقد نفسه..

إذن أمامك أمران.. إما أن تكون متأكدًا من الإجابة بنسبة 100٪ وتقول نعم إني أعلم هذا.. أو تقول **لا لا** أعلم..

وقد سألك أحد الأشخاص هل معرفتك بشخص معين وتقول إني أعتقد إني أعرفه.. أو مر علي هذا الاسم أو تقول نعم أعرفه لكنك غير متذكر التفاصيل.. فأنت قد تورطت فيما سيأتي بعد ذلك، لأن هذا الشخص ربما يكون قد تصرف تصرفاً مشيناً للشخص الذي يسألك عنه.. وتدخل أنت في س & ج أو لماذا **لا** تقول إنك لم تعرفه وتستريح.

إذن قل **لا** إذا كنت لاتعلم.. فمن قال لا فقد أفتى.

والآن قل لا واكسب نفسك

من إصدارات دار البراء الجديدة

1. **كتاب الصوت في قواعد نطق اللغة الانجليزية**

ستتعلم في هذا الكتاب كيفية النطق الصحيح لأحرف اللغة الانجليزية، ومع الكتب اسطوانة للتدريب على كيفية النطق الصحيح.

2. **الوجوه تتكلم**

ستتعرف في هذا الكتاب على تقنيات كشف الكذب من خلال حركات الوجه (العين —الحاجب–الفم) مع اليدين.

3. **Mr Grammar لشرح قواعد اللغة الانجليزية**

ستجد في الكتاب كل ما تحتاج معرفته عن قواعد اللغة الانجليزية ،وهو بحق مرجع شامل لمن أراد أن يتقن قواعد اللغة

الانجليزية.

4. كتاب إعلان زواج

ستجد في هذا الكتاب قصص واقعية شـيقة تحكـي عمـا يحـدث

من

مواقف طريفة وغريبة لمن أراد الزواج عن طريق المكاتب.

5. كتاب الفراسة

حتما ستحتاج الى هذا الكتاب عزيزي القارئ حتى تتمكن وأنت
بين الناس من قراءة أفكارهم وفهم وتوقع سلوكهم ....
فانتظر صدور هذا الكتاب في القريب .

فهرس

رقم الإيداع
2014 / 11400
ISBN
978-977-723-022-3



العنوان : 11 شارع د/محمد رأفت – محطة الرمل – الإسكندرية
تليفون وفاكس : 4838326 (03)(2+)
للاستعلام والمبيعات : 01001634294 (2+)
URL: www.daralbraa.com
Email: info@daralbraa.com